

المال



AL MAL WALTEGARA

والتجارة

البطالة وصناعة المتسربين

تنمية كفاءة وفعالية الأداء الضريبي
وأثره على الاستثمار

مكيف تصافر التلفزيون مع الإنترنت
فتح إنجاز حملة NIKE الجديدة ؟

الأحكام الجديدة للشيك
بقانون التجارة

بطاطين (مينوتكس)
مصنوعة من أرقى
الخامات العالمية



مينوتكس

شركة متخصصة في غزل الصوف
والألياف وصناعة البطاطين فقط

تنتج ١٧ نوعاً مختلفاً من
البطاطين تناسب كل الأذواق

مارينا بالشطة، كايرو بالشطة
فوتانا - مصر - روميو وجوليت
بابا نويل - دبلين

الإدارة والمصانع: قويسنا - الطريق الزراعي - ت. ٢٧٢٧٠٠ / ٢٧٢٧٠ - فاكس: ٢٨/٣٧٥١١١
مكتب القاهرة: ١٠ ش. بنك مصر - ت. ٢٩٢٧٩٨٢ / ٣٩٢٤٥٠٤ - فاكس: ٢٩٢٣٠٤٤
مكتب الإسكندرية: ٣٠ ش. الصحافة - المنشية - ت. ٢٨٠٢٨٤١ / ٢٨٣٦٦٧

مجلة المال والتجارة

مجلة شهرية علمية - إقتصادية - مالية - عامة - تصدر شهرياً - أغسطس ٢٠٠١ - العدد ٣٨٨

رئيس التحرير

أحمد علي محمد عبد الرحمن

نائب رئيس التحرير

إبراهيم محمد عبد الحليم

الإدارة والإعلانات والتحرير

١١ ش مريت باشا - ميدان التحرير القاهرة ت ٥٧٤٤٦٣٠ - ٥٧٤٢١٩٠٠ فاكس ٥٧٥٠٤١٩

في هذا العدد

• كلمة التحرير

البطالة وصناعة المتعثرين

ص ٢

كيف تضاهي التليزيون مع الإنترنت

في إنجاح حملة NIKK الجديدة؟

ص ٥

المرحلة القضاة في نظم منازعات

رسم تنمية الموارد

ص ١٤

• تنمية كفاءة وفاعلية الأداء العملي

وأثره على الاستثمار والخصخصة

ص ٢٢

• بشأن استحقاق الابن أو الأخ المستحق لعاش وفقاً

لاحكام القانون رقم ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ وفقاً لاحكام

القانون رقم ٥٠ لسنة ١٩٧٨ ملحق قطع المعاش

ص ٢٤

• المعاملة الضريبية

للمبالغ التي تصرفها الجهات الحكومية

وشركات القطاع العام والجمعيات التعاونية

بالنسبة لضريبة الدخل

ص ٢٧

• النشرة الإرشادية

إعداد / قطاع الشؤون الاقتصادية

ص ٤٥

• الأبحاث المنشورة بالقسم الأول محكمة وفقاً لقواعد النشر العلمي المتعارف عليها عن طريق الأساتذة كل في تخصصه

ثمن النسخة

■ جمهورية مصر العربية ١٥٠	
سوريا ٣٥ ل.س.	ليبيا ٥٠٠ درهم
لبنان ١٥٠٠ ليرة	السودان ٤٠ جنيه
العراق ١٠٠٠ فلس	الجزائر ٥ دينار
الأردن ٦٠٠ فلس	الكويت ٦٠٠ فلس
السعودية ٧ ريال	دول الخليج ٨ درهم

الاشتراكات

- الاشتراكات السنوية ١٨ جنيهات مصري داخل جمهورية مصر العربية أو ما يعادلها بالدولار الأمريكي في جميع الدول العربية
- ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم مجلة المال والتجارة علي العنوان أدناه .
- الإعلانات يتفق عليها مع الإدارة

البطالة وصناعة المتعثرين



أحمد عاظم عبد الرحمن

وهي من أخطر الثورات في المجتمعات الرأسمالية ... حيث الغنى الفاحش والفقر المدقع - بين من يملك كل شيء وبين لا يملك قوت يومه ... لقد حزنت يوماً وأنا أسمع حديثاً من صديق أن هناك أسرة ورب أسرة لا يقدر على إتمام أولاده كل يوم مثله مثل غيره من البشر من وجبات ثلاث فقام بتنظيم جدول لأولاده لمن يتناول الفطور اليوم ومن باكر ومن بعد باكر عندما سمعنا هذا قلت وما بعد هذا ... وكل بيت مصاب بثلاثة أو أربعة من خريجي الجامعات أو من التعليم المتوسط بلا عمل ومن أين يأتي الأب بالمال الذي يغطي هذه الأعباء ... ومن هنا تأتي الجريمة ... بل زادت واستشرت في شكل بطالة وإدمان وفساد للذمم بين الكبار والصغار ... الكل يبحث عن المال ومجتمعنا فيه من التناقض الذي يساعد على انتشار نار الحقد والضغينة ... قالهزم مقلوب مع بدايه الثورة ... والفساد في البيوت من خلال قنوات تليفزيونية مستغدة بل تستغل كل نفس ضائعة جالعة بين مشهيات وأطعمة لا يراها إلا القلة القليلة من المجتمع وبين أفلام جنس كانت في الماضي للكبار فقط ... أصبحت الآن تدخل البيت من خلال تليفزيون الفقراء الأبيض والأسود تشعل نار الحرمان والضغينة ... شباب ضائع بلا عمل ... وأفلام جنس وجريمة كل يوم ... وحجة رجال الاعلام أن كل شيء يمكن أن نشاهده من خلال الدش وأين الدش من هؤلاء الجياع وكم من المصريين يمتلك هذا الدش .

البطالة ظاهرة خطيرة

منذ سنوات تنتشر ... بل تسير كالنار في الهشيم ببطء منذرة بأيام عصيبة ... إنها أم المشاكل تزداد يوماً بعد يوم وللأسف وكالعادة في الأزمات لا تصحو الحكومة إلا والتار قد اشتعلت وبدأت بذور الغضب في الظهور هنا وهناك تذكر بثورة الجياع ...

وهل وصلنا إلى حد من الرفاهية إلى أن يمتلك ٦٧ مليون مواطن ذلك الدش منهم أكثر من ٥٠٪ دون حد الفقر .
إن الثورة قامت من أجل القضاء على الاقطاع والقضاء على مجتمع نصف المائة ... والأمن وبعد خمسين عاما من الثورة ... إقطاع من نوع غريب ... نفوس شرهة تستبجح لنفسها كل شيء ... وأصبح الفساد ممثلاً في رموز معروفة لدى المجتمع ولكنها تخرج لنا لسانها فهي بأقية تبيح وتستبجح كل ما هو محرم أو محرم منه الشعب والحكومة عاجزة ولا حيلة لها سوى سد العجز في الموازنة - وفرض ضرائب جديدة يتحملها المستهلك الفقير مثل الثنى لا تفرقة بينهما في حين أن حصيلة هذه الضريبة يمكن توفيرها من خلال ترشيد الإنفاق الترفى في وزارة الإعلام ... قنوات وفصائيات وعالم آخر من المتعة ... ولمن هذا الضياع والفقر يعم الشارع المصرى

إن مليار ونصف المستهدف من ضريبة المبيعات كان يمكن توفيرها من ميزانية وزارة الاعلام بمفردها ولكن كلمة الترشيد غائبة تماما ... عجز الموازنة مستمر وسيستمر طالما أن الاتفاق لا يصاحبه ترشيد وبخاصة في وزارات السيادة التى تعمل من ميزانيات مفتوحة وفي غياب عما يحدث لعامة الشعب .

استنزاف المال العام مستمر في صور مختلفة في شكل استثمارات شاذة لا دخل لها بالصالح العام من قريب أو بعيد ولكنها قرارات فردية مظهرية في معظمها تحميها مراكز قوى جديدة لها من المؤثرات ما يحفظ كيانها ... صندوق إجتماعى ... وأموال طائلة تزيد عن حصيلة ضريبة المبيعات في المرحلة الثانية والثالثة ولكنها تستثمر بأسلوب فاشل لا يقنى من جوع ... وخلق طبقة من الشباب الضائع المتعثر والمطاردة في كل مكان ... والحصيلة صفر ...

ماذا لو عاجلت أموال الصندوق المتعثرين من أصحاب الصناعات المتوسطة والصغيرة وساعدت هذه المصانع على الوقوف على قدميها من جديد بعد دراسة دقيقة لحالاتها ... مع الالتزام بتعيين العشرات من

الشباب ... لا شك سيلقى ذلك كل الترحيب وهنا يكون قد عالجتا مشكلتين خطيرتين إحداهما مصانع مهددة بالإغلاق وتشريد العمال وأسره مما يزيد البطالة طينا وثانيهما إيجاد فرص عمل ليس لشباب واحد كما يسعى الصندوق الاجتماعى في معظم مشروعاته بل لعشرات الشباب ... استثمارات الصندوق ... في حالة يرى لها ... وخلق فرص لاستثمار فاشل ليس الشاب مسئولا عن هذا الفشل بل يعود إلى صفر رأس المال المملوح له ... لا يكفى لشراء معدة رأسمالية واحدة إلا إذا كانت مستعمله ومودلاً قديماً جداً خاصة في ظل الارتفاع المستمر للدولار ... حيث يتصاعد كل يوم وإذا نجح في شراء الآلة أين المال اللازم لمستلزمات الإنتاج ... فالصناعة تحتاج إلى صناع من ذوى الخبرة وحرام أن تدفع بالشباب الذى تنقصه الخبرة إلى نار السوق حتى تحترق يده - وتحرق كل شيء من حوله وأخيراً ... حاله إلى المسجن ... والخطأ هو خطأ الحكومة وسوء تقدير منها لمعالجة الأزمة بأسلوب الصندوق فهو أسلوب أعرج من بدائيه ومميت في نهايته .

إن علاج البطالة وعلاج عجز الموازنة ليس بالقطع من خلال تدبير مصادر جديدة ضريبية يتحملها رجل الشارع سواء بأسلوب مباشر أو غير مباشر بل يجب أن يصاحب ذلك ترشيد النفقات فهناك مليارات تنفق في مظاهر نحن في غنى عنها الآن والعائد منها ضعيف إقتصادياً .

إننا في أشد الحاجة لأموال ومصانع وخلق صناعات تستوعب المزيد من العمالة الشابة الصاعدة ... لقد ضاع الشباب في زحام حالات الركود والكساد التى زادت واستشرت ... بين سياسات حكومية متضاربة وحزب حاكم فاشل غائب عن الحياة العامة لقد أخذنا من الديمقراطية ظاهرة الأحزاب بلا جوهر أو إنتماء أو برامج اقتصادية تضع الحلول لمشاكل المجتمع ولكن جاءت الأحزاب كمظلة يستظل بها بعض مجبى السلطة والتسلط ومنه إلى فساد وإفقاد وتسميم الحياة السياسية يتلونون بكل لون وحسب كل عصر ... إنتهازية ونفاق ...

أبوابها أمام الشباب الوافد من مصر . . . ما ذنب هؤلاء . . . إن حل المشكلة لا بد من إصلاح سياسة التعليم لتواكب احتياجات السوق ولتصاحب تطورات العصر . . . للأسف الارتجال فى كل شئ .

الاهتمام بالصناعة وتطويرها والمحافظة على القوة الضاربة فيها الممثلة فى الصناعات الصغيرة والمتوسطة والتي تستوعب أكبر قدر من العمالة . لذلك يجب على الدولة أن تهتم بها من حيث تهئية المناخ الضريبى والتعمولى بما يسمح لها بالتوسع والتطور وألا تترك ظاهرة إغلاق المصانع من قبل بنك الدولة دون تدخل والوقوف على الأسباب الحقيقية وراء التعثر حتى نعيد لها مسارها وتستوعب المزيد من العمالة .

القوانين المتضاربة سواء بالنسبة للاستثمارات أو للضرائب أو المنظمة للصناعة والتجارة وتعدد الجهات المشرفة مما أوجد نوعاً من الارتباك والارتباك داخل الوحدات الانتاجية داخل الدولة . . .

الأحزاب لا بد أن تأخذ أجازة الى حين . . . إعادة صياغة الحياة السياسية على أساس ديمقراطى سليم لأنها أساس النجاح فى أى إصلاح اقتصادى حتى يتحسن الأداء . . . وأن تناقش مشاكل المجتمع ككل بدون تجزئة حتى تلحق بركب الحضارة والتقدم والتي سبقنا إليها دول كثيرة من حولنا إن كنا صادقين مع أنفسنا .

خلاصة ما تقدم أن الأمر جد خطير ويحتاج لدراسة وافية لأبعاد مشكلة البطالة منذ بدايتها من سياسة التعليم وكيف نخطط للمستقبل وكيف نخلق مجتمعاً من المنتجين - بداية من الصناعة - السياحة . . . الخدمات وكيف نهتم بسلع التصدير وكيف ننافس الدول التي وقنا معها الاتفاقيات وهي متفوقة علينا فى كل شئ لا نريد أن تكون أسواقنا مستهلكة لمنتجات لغربنا .

**أيك مصر يا أبناء مصر....
في وسط هذه الأمواج العاتلة.**

ليعيشوا كالأمرء ولحين . . . المتطرون من الصناعات فى ضياع . . . أين أموال البنوك وأين أموال المخصصة وأين العقيلة التي تخطط وتوجه إستثمارات أموال هذه البنوك من دفعهم إلى الإستثمارات العقارية الرهيبة الموجودة فى كل مكان قصور وفيلات . . . فى كل مكان لمن يغمولون أموالهم . . . أو لمن يستفيدون من الإحتكارات التي خلقها لأنفسهم . . . أو من فساد الذمم فى استيراد مشبه لسلع فاسده أو ترفييهه لا يعرفها عامة الشعب

من قال أن تذهب أموال البنوك للكبار فقط ويترك الصغار نهبا للقوائد لتأكل كل عائد وفائض . . . عقليات عاشت فترة من الزمن فى حالة من القوضى الاستثمارية دون تخطيط أو برنامج على مستوى الدولة بدلا من أن تترك الحكومة الحبال على الدابل تحت دعوى الحرية . . . ونحن نسأل أى حرية يقصدونها . . . إنها الحرية الفاتلة فى غيبة التخطيط وأشراف الدولة كراع من بعيد .

البطالة هى محصلة لهذه القوضى فى كل شئ . . . إن الدولة عليها إعادة صياغة كل جوانب الحياة لا تأخذ جانباً من الموازنة أو وزارة وتترك للجانب الآخر لأنها فى حماية وزير معين أو باعتبارها وزارة سيادية . . . ولماذا لا تتم دراسة المشاكل فى مجموعها على مستوى الدولة و بأمرافها الممتدة داخل كل وزارة وحتى نصل إلى حل جذرى لمشاكلنا بدلا من أسلوب المسكات التي تستخدمها حكوماتنا المتلاحقة . إن الشباب الضائع هو وليد سياسة تعليمية عشوائية فاشلة إذا ما عدنا الكليات النظرية وكم من الشباب سنويا يخرج منها وأيضا شباب الكليات العملية مع مستوى دراسى هابط . . . من الذى أقام كل هذه الجامعات والكليات وأين التعليم الفنى للمدرّب والذى نحن فى أمس الحاجة إليه . إن الضياع مع سياسة فاشلة للتعليم . . . ثم على الحكومة إيجاد عمل لهؤلاء الذين خرجوا للحياة بلا تخطيط وبلا دراسة لاحتياجات السوق خاصة بعد أن فقدنا سوق العمالة فى معظم الدول العربية بعد أن أغلقت



طلعت أسعد عبد الحميد

كيف تضافر التلفزيون مع الإنترنت في إنجاح حملة Nike الجديدة؟

دكتور طلعت أسعد عبد الحميد

أستاذ التسويق والإعلان - كلية التجارة - جامعة المنصورة

ليس فقط شبكة الإنترنت بل جعلت من الإعلانات التلفزيونية البراقة رابطاً يدعم حملة الشبكة .. وقد صدقت التوقعات وكان النجاح الكبير .. حيث أكد إعلان التلفزيون على دعوة المشاهد لرؤية الكثير من الحذاء على الشبكة .. استمر على whatever.nike.com

وبالفعل مع تعدد وسائل الإعلان فقد اندفع المشاهدون لمتابعة الإعلان على الشبكة .. وبالتالي كان التعميم مقصوداً في دفع العملاء الذين يشاهدون التلفزيون إلى التحول الفوري لمتابعة التفاصيل على الشبكة .. وقد واجهت الحملة عدة عوائق في مقدمتها التهديد المباشر من شبكات التلفزيون بإيقاف الحملة إذا لم تحذف كلمة "تابع على الشبكة" حيث يرى خبراء التلفزيون أن ذلك يبعد العملاء عن متابعة البرامج والإعلانات الأخرى على الشاشة .. واضطرت الشركة بالفعل إلى إلغاء ذلك في بعض المحطات التلفزيونية تحب الإنترنت أم لا فقد أمنت Nike من البداية أن هذه هي وسيلة المثل.

أهداف الحملة

مثل أي تاجر قدمت الشركة حذائها للسوق

إعلان تلفزيوني ٢٠ ثانية مبسط يقود الملايين لمتابعة الإعلان على الشبكة .

محطات التلفزيون تنهم الشركة بجذب مشاهديها للإنترنت .

الإعلان يركز على تسويق فكرة الحذاء الجديدة أكثر من تسويق اسم Nike

الإستعانة بأكثر من لاعب مشهور يثرى الحملة ويدفع المشاهدين لمتابعتها على الإنترنت .

الأمريكيون وحدهم ينفقون ٢,٣ بليون دولار على الأحذية الرياضية الخاصة بالمشي والجرى .

اختيار محطات تلفزيونية يراها الشباب , ومواقع انترنت أكثر ارتباطاً بهم .

استخدام ذكي لتقسيم السوق والتركيز على الفئات الأكثر ربحاً .

عندما أرادت Nike طرح حذائها الجديد Swoosh إلى السوق .. أكدت الدراسة أنها تطرح شيئاً جديداً بفكر جديد

في سوق الرياضة فهي تقدم حذاء له مواصفات جديدة لأول مرة .. وقد قامت Nike بتقديم الحملة مستخدمة

باسم Air Cross Trainer وقد باتت الشركة في تقديم المنتج على الشبكة في يونيو ١٩٩٩ ، وقد وضعت في حسابها أن تقدم رسالة مبتكرة لبيع هذه القطعة من الأحذية .. ولذلك فإنه لم يقتصر دورهم بارسال الناس الى الموقع فقط بقدر ما تم تسويق فكرة التدريب الجديدة Cross Trainer حيث يمكن أن تفعل الكثير باستخدام هذا الحذاء . وبالتالي فإن التركيز على التكنولوجيا الجديدة في الحذاء ودعمها للتدريب متعدد الأغراض كانت الهدف الرئيسي للحملة .

الاستراتيجية الإبداعية

لجأت Nike الى إحدى وكالات الإعلان الكبرى ذات الإبداعات الذكية ، والتي صممت حملات إعلانية أحدهما تليفزيونية والثانية للبث على الشبكة .. حيث استخدمت بشكل فعال بعض الوسائل المتقدمة للميكروميديا .. Micro media ولم يكن هناك حقيقة إعلان تليفزيوني ، بل أن الاعلان على الشبكة .. وقد صمم الاعلان التليفزيوني بمدة ٣٠ ثانية متتالية بدعوة شيقة للإعلان التفصيلي على الشبكة وقد تم دعم الحملة بدراسات قوية تضمنت ما يلي :-

(١) أن هناك مليون شخص على الأقل في الولايات المتحدة وحدها يمارسون هواية المشي والجرى من غير الرياضيين حيث أن ٦٣ % منهم تحت سن ٣٥ سنة (٢) قدرت وكالة NPD للبحوث أن مبيعات الأحذية الخاصة بالمشي والجرى تصل سنوياً الى ٢,٣ بليون دولار .

(٣) أن الفرد الواحد يمكن أن ينفق نحو ٢٣٦ دولار على شراء أحذية رياضية من هذا النوع وأن متوسط استخام الأحذية من هذا النوع ٣,٢ حذاء سنوياً .

وحتى يكون الإعلان قوياً فقد تم الإعتماد على بطل العالم في الوثب Marin Jones ولاعب البيسبول الأمريكي Mark McGuire وبطل الزحلق Rob King will في اعلانات على التليفزيون مع عمل سبعة نهايات منفصلة بها شكل الرمز الذي يتابعه على الإنترنت . ومع التجربة الفعلية تم تقصير وقت الإعلان ليكون ٢٠ ثانية فقط للمزيد من اثارة المستهلك لمتابعة الأمور على الشبكة .

وللمزيد من التطوير وبث مجموع من الإعلانات الحقيقة ثم تزويد الموقع بجموعة من برامج Microsoft المبسطة التي تمكن المشاهد من اضافتها للتعامل المباشر مع الإعلان على الإنترنت بجودة فائقة .

الوسائل الاعلانية

كان من المتوقع أن تبدأ الحملة في ١٥ يناير وتستمر حتى منتصف فبراير ٢٠٠٠ ولكن رأت الشركة أن تحيز موعدا يمكن من مشاهدة الشباب للتليفزيون ووجود الوقت الكافي لديهم لمتابعة الإعلان على الشبكة .. وقد اعتمدت الحملة على:

- * اعلانات تليفزيونية على الشبكات القومية العادية .
- * الأوقات الممتازة على التليفزيون المشفر .
- * مجموعة من المحطات التليفزيونية التي يقبل الشباب على برامجها مثل MTV . وعلى الشبكة كان المستهدف الشباب تحت سن ٣٥ سنة ذو الحماس للتجديد

وقد تم اختبار الشبكات الآتية :

Bolt.com, Alloy.com, ESPN.com, MTVs web Riot.

ماذا نستفيد من هذه الحالة ؟

* الربط بين عدة وسائل اعلانية يجب أن يكون على مستوى الوعى الذى لايجعلنا نفقد أى أموال لمجرد زيادة عدد المشاهدين , ولا يكون تكراراً لإعلان سبق تقديمه .

* الإستخدام الذكى لتقسيم السوق , وتقديم المنتج الى الشريحة التسويقية المناسبة من خلال الرسالة المبدعة التى تستعين بالأدوات ذات الشعبية لدى الفئات المعنية بالتسويق , وكذا استخام مجموعة وسائل وأوقات اعلانية تتناسب مع فئات السوق المتعامل معها .

* التقليل من التكاليف الاعلانية الى الثلث تقريباً مع تحقيق نفس النتائج .

* الا تقوم بالإعلان المباشر عن سلعك وخدماتك بقدر ما تعلن عن منافعك ..والجديد دائماً يمثل التفوق والتميز

خواطر حول نظام الدراسات العليا

بقسم إدارة الأعمال

الدراسات العليا هى منهج متكامل لتنمية هذا البلد وتنمية أنفسنا .. فرغم أن الدراسات العليا تعتبر وسيلة تعليم فهى أيضا بمثابة وسيلة تعلم والتصاق غير محدود بمجال التخصص من خلال الأيادى العلمية المتعددة التى تبحث عن الحقيقة ..ويعتبر الاهتمام بالدراسات العليا الحلقة الفريدة التى يمكن أن، تخلق لهذه الكلية مكانا مميزا علي ساحة المعرفة فى مجتمعنا المصرى الذى مازال رغم

تفوقنا يعتبرنا كلية إقليمية ..ومن الأمانة الإشارة إلي أن طلاب البحث هم أمانة فى أيدينا باعتبار أنهم درة هذا المجتمع وثروته ..

المشاكل الماثية

من وجهة نظرى الخاصة أعتقد أن هناك بعض المشاكل التى تواجه عملية الدراسات العليا بالقسم أود أن أجد لها نغيا أو تأصيلا لديكم

١ - تدني عدد المقبولين فى الدراسات العليا علي مستوى الماجستير والدكتوراه ..وأیضا علي مستوي الدبلومات المتخصصة وخاصة بقسم إدارة الأعمال حيث يتم تطبيق مجموعة من المعايير تختلف عن الأقسام الأخرى ..رغم أن تطبيق النظام التراكمى وتدني أعداد المقبولين فى قسم إدارة الأعمال حيث بلغ حوالى نصف المقبولين هذا العام فقط فى قسم الاقتصاد ...ويكفى الإشارة إلي أن عدد الدارسين فى الدراسات العليا بكلية تجارة عين شمس قد بلغ ١٠٥٠٠ طالب .

٢ - عدم إجراء أى تطوير يرتبط بحاجات المجتمع المحلى والعربى للدراسات العليا ما جعل برامجنا لا تتساير مع الحاجات الحالية والمستقبلية للمجتمع المحيط والتطورات المحلية والعالمية ..وأصبحتنا نعيش فى جزيرة منعزلة عن كافة التقنيات التى تدعم الأعمال فى محيط يتغير فيه الجميع . وخاصة فى مسميات البرامج أو محتوياتها .

٣ - عدم إتاحة الفرصة لكافة أعضاء القسم من أساتذة وأساتذة مساعدين ومدرسين فى المشاركة الفعالة فى

الدراسات العليا لأمرين ..أولهما تدني أعداد المقبولين ..
وثانيهما إغلاق باب التسجيل للدراسات العليا بالكلية أمام
خريجي الكليات المناظرة فأصبح تبادل المنافع واللقاءات
لا يتم علي النحو المطلوب .

٤ - طول مدة الدراسة للباحثين وعدم وجود أسس ثابتة
تبنى علي الجوانب العلمية لا الشخصية تتم بها خطوات
الدراسة والتسجيل أو جداول زمنية تحدد كافة إجراءات
التعامل مع الباحث ..

٥ - عدم وجود أى تسهيلات تدعم الباحثين مثل وجود
مركز متخصص فى الكلية لخدمتهم وتسهيل مهامهم
البحثية .

٦ - عدم وجود لقاءات ثابتة للطلاب المسجلين مع السادة
أعضاء هيئة التدريس .

٧ - عدم وجود أى احتكاكات علمية متميزة علي المستوى
المحلي - أى بين الكليات المتناظرة - أو بيننا وبين
العالم الخارجي ..أو بيننا وبين أنفسنا .

٨ - الخوض الغير مبني علي حقائق أو علم فى أشخاص
الأساتذة .. أمام طلابهم ..من بعض الزملاء مما
يقال من شأن الجميع .وتقسيم الباحثين لا وفقا
لمجهوداتهم بل لأن هذا من فريق س وهذا من فريق
ص ..ما حدا بالباحثين للتفرغ للعب علي الحبال ..
والنضال ضد لا شىء وسلبهم شخصياتهم وإخراج جيل
محطم ..يعكس أفكاره علي المحيطين من الزملاء
والطلاب .

٩ - جعل السمينارات بدلا من أن تكون مجالا للجدل

العلمي الجاد واكتساب المهارات المفقّدة بين التخصصات
..لنكون مسرحا لنصفية الحسابات الشخصية

واستعراض العضلات .

المقترحات المبدئية

١ - توسيع نطاق القبول بالدراسات العليا لخريجي الكلية
وغيرهم ..فى إطار مبادئ عامة تضمن حسن الاختيار
وسلامة الاستمرار .

٢ - وجود إجراءات محددة ومكتوبة وملزمة للجميع
تضمن احترام كرامة الباحثين وتدعم نبوغهم العلمى ..
وتدفع المجيدين إلي مصاف التقدم وذلك وفقا لجداول
زمنية تحدد مقدما .

٣ - احترام كرامة الأساتذة وإعتبار أن كل زميل يعلم فى
تخصصه وإلا لم يصل إلي هذا المكان ..ولا يشين
الأستاذ إلا إذا كان مرتشيا أو نصابا ..ولكن قيام الأستاذ
بدوره بكفاءة يجب أن يكون محل تقدير .

٤ - الالتزام التام بلائحة الجامعات فى أن يكون الحد
الأقصى للحصول علي درجة الماجستير سنتان ..ودرجة
الدكتوراه أربعة سنوات .

٥ - إنشاء مركز للباحثين يقدم كل نواحي الدعم للبحث
العلمي الجاد ويربط بين الدراسة والبيئة ..ويتم توييله من
الاتصال بالشركات الكبرى والمؤسسات .

٦ - تنظيم فرص عديدة للاحتكاك بين الأساتذة من
خلال موسم ثقافى للقسّم يتحدث فيه مجموع الأساتذة عن
كل جديد ..ويحضره الباحثين .كما يمن دعوة أساتذة
وباحثين وممارسين من منشآت أو كليات أخرى فى
مصر والخارج لهذا الغرض .

٧ - إعداد دليل سوى بنتائج الأبحاث والدراسات يوزع علي كافة المنشآت المعنية في مصر .. لتعميم الاستفادة من البحوث الجادة

٨ - تسويق الدراسات العليا بالكلية علي المجتمع المحيط وتسهيل إجراءاتها.

الإجراءات

- ١ - يقدم الطالب لدرجة الماجستير بتقدير جيد علي الأقل
- ٢ - يشترط حصول الطالب علي اختبار توظيف بمجموع ٤٠٠ علي الأقل قبل التقدم بأي إجراء للتسجيل .
- ٣ - يتقدم الباحث بفكرة بحثه إلي رئيس الدائرة العلمية للتخصص الذي يحدد أستاذنا من الدائرة لمتابعة إعداد الباحث لمشروع الموضوع المطلوب
- ٤ - يقوم أعضاء دائرة التخصص بعقد سيمينار لمناقشة الباحث . ويتم التوقيع منهم علي مشروع البحث ..
- ٥ - يقدم رئيس مجموعة التخصص مشروع البحث للتسجيل في موعد لا يقل عن ثلاثة شهور من إنهاء الباحث للتصديدي للحصول علي موافقة القسم .
- ٦ - يحدد الباحث والمشرّف جدولاً زمنياً لإنهاء البحث . يقدم إلي القسم ويعتبر للخروج عن هذا الجدول من الأمور التي يتم مناقشتها في القسم.

تسويق بلا معلومات..

ومستقبل بدون إنترنت!!!!

بعض أنماط المستقبل التسويقي ١

سوف تزيد خدمات العملاء في توزيع كافة أنواع السلع لتطلب غذائك وادواتك بالتليفون ..أو عبر الإنترنت ..

سوف يخرج الكثير من الوسطاء من السوق ..ويزيد إقبال الناس علي الشراء المباشر

سوف تلغي النقود كأدوات للتداول وسوف تحول النقود آلي نقود إلكترونية Electronic Money مع وجود Smart cards

سوف تتضح أسواق المنتجات

يبدأ العاملون يؤدون أعمالهم في المنزل ومن خلال شاشات الكمبيوتر ..وسيتم التعليم في أغلبه من خلال التعليم عن بعد ..

سوف تصبح عالمية الأعمال نمط المستقبل Busi-ness Globalization حيث تبني المنافسة علي أسس جديدة ، يعتمد خلالها مدير المستقبل إلي تطوير المنشأة لتكون منتجة للمزايا التنافسية الأكثر ارتباطا بمنافع العملاء علي المستوي المحلي والعالمي

سوف تصبح القيادة الإدارية المبنية علي التفكير الإبداعي العامل الفعال في حركة النجاح ، وستكون للامركزية السمة الرئيسية في تنظيم المنشآت

سوف تواجه المنشآت غناء أكثر في تنوع وتشكيل المنتجات ، حيث تبني المنافسة علي قيمة العميل -Cus-tomer Value أكثر من الاعتماد علي قيمة السلعة أو الخدمة Product Value

سوف تصبح الموارد أكثر تكلفة ، وسوف تعمل المنشآت في إطار أنماط تكنولوجية أكثر تقدماً

سوف يصبح شعار التميز قسدرتنا علي أن نجعل عملائنا يشعرون أنهم الأفضل

"We Make Our Customers The Best"

سوف تصبح البحوث الميدانية الأداة الرئيسية لعالم المستقبل

عليك أن تحدد حاجات ورغبات عملائك المستقبلية لتقتني فقط التكنولوجيا اللازمة لتحقيق الإشباع المطلوب
عليك أن تتذكر أن القيمة الحقيقية المضافة هي في تطبيقات التكنولوجيا أكثر من العمل في استخدام تكنولوجيا جديدة

تتضمن المنشآت وتكبر ويندمج الكبار

لتصبح مؤسسات ما يفوق البلايين

تقوم هذه المنشآت الضخمة بالتعاون والارتباط والاندماج لدعم سطوتها وضمان تحسين قوتها التنافسية بما لا يمكن مباراته أو دفعه في عالم المنافسة

زيادة الاعتماد الخارجى في توفير الموارد Outsourcing
ودعم الاتجاهات التعاونية مع منافسى الأمت
وجود طرق ووسائل أخرى لتطوير مثل تحسين فاعلية التكاليف، وصياغة الأسعار التنافسية
أين المعلومات من كل ذلك؟؟

هل يمكن مواجهة المستقبل بلا معلومات ؟؟؟؟

إصنع الفلسفة الفكرية لتكون منشأتك مع العميل دائما
Customer - Driven - Company

التركيز علي رغبات العملاء .. هو البداية
الاعتماد في التطوير والابتكار علي مجتمعات منظمة

أن يتضمن فريق التطوير رجال التسويق ، مع رجال الإنتاج والتصميم

أن يبني التطوير علمي استكمال ما تنتجه المنشآت الأخرى .

المعلومات المعلومات المعلومات
تعديات المستقبل الأربع

١ - اصنع الفلسفة الفكرية في منشأتك لتكون مع العميل دائما Customer - Driven

٢ - ارتباط بمفاهيم الجودة الشاملة

٣ - قم بتطبيق واسع لأساليب المقارنة بالمتميز Benchmarking .

٤ - حقق استفادة عالية من أساليب التسويق المباشر والتسويق عبر الإنترنت .

الطريق إلى منافسة فعالة

بعد عام ٢٠٠٠

حل الموقف الحالي وحدد أصول اللعبة

قم بصياغة إستراتيجيات دعم المستقبل

أخرج فوراً عن الأفكار التقليدية

اجعل عميلك منافساً

نافس علي التميز

نافس علي خلق القيمة المضافة للعميل العزيز

عدد مجالات الدعم للعملاء

قم بقياس القيمة من خلال رضا العملاء

ارتبط بأسس المنافسة التعاونية

الأفكار غير التقليدية في التسويق

أن تنمو من خلال نمو العملاء أولاً

الجديد هو التعرف علي مدي مساهمة المنتج في ربحية العميل .

الحديث أن تربط أسعارك بما يمكن أن تعطيه منتجاتك من قيمة مضافة Added Value للعملاء .

ابحث عن تعظيم الربح ، فالسوق التي تعطلي أكبر ربحية مستقبلية في الأجل الطويل هي الأفضل من سوق كبيرة لا تعطلي الربحية المتوقعة

المستقبل أن تقدم خطوط المنتجات بالتعاون مع الآخرين ، و انتاجها في منشآت أخرى

الأفضل أن تتواجد ادارة المنشأة في مراكز التسويق تعرف علي مكونات النفوق التنافسي لتبقي في السوق الريادة في تقليل التكلفة

تقديم المنتج الأمثل للشريحة السوقية المناسبة

تقديم مزيج تسويقي أمثل

بقاءك محليا ودوليا يستلزم

تحليل عناصر القوة والضعف

S.W.O.T ANALYSIS

مظاهر القوة التي تتميز بها Strengths

مظاهر الضعف التي توجد لدينا Weaknesses

الفرص المستقبلية Opportunities

التحديات Threats

ماذا تفعلوا؟

عدم الاستغلال الكامل للطاقات الحالية

عدم التعرف علي أخص استخدامات المستهلك الدقيقة للسلع والخدمات ..وتحويلها الي أجزاء للسوق .

عدم القيام ببحوث التسويق والخوف من الإنفاق علي جهود للترويج .

الاعتماد علي النقل باستمرار دون حفز للقوي الداخلية في المنشأة للتطوير .

المصيبة أن بحوث التسويق الاهتمام رقم ١٢ لدي رجال الأعمال

تكبير حجم المؤسسة دون النظر لإنتاجية كل أصل جديد .

توسيع خطوط المنتجات بما لا يحقق الاستغلال الأمثل للطاقة

اعتماد علي الائتمان بشكل أكبر في العملية البيعية دون وجود كفاءة في التحصيل

إدارة الأسعار بشكل سيئ أثناء تقديم المنتجات الجديدة للسوق .

عدم الجاوب مع أحداث السوق بسرعة .

ويعملون كل ذلك بلا معلومات

الحل في

التسويق المباشر..

لغة المستقبل

نظام للاتصال التفاعلي في

مجال التسويق يضمن

استخدام مجموعة من

الوسائل التقليدية وغير

التقليدية التي تحقق

استجابة ملموسة في عالم

الاشباع بأقل جهد ممكن

التجارة الالكترونية

هي استخدام تكنولوجيا المعلومات في دعم مجالات الاعمال GLOBAL INFOSTRUCTURE

ملايين الصلاء ..ملايين العناوين

١٠ بليون زائر سنويا

١٠ مليون مستخدم يوميا

١٠٠ بليون دولار معاملات تجارة التجزئة عام ٢٠٠٠

العدد المتوقع اشتراكه عام ٢٠٠٠ نحو ٤٠٠ مليون شخص ومؤسسة

حجم الاعلان ٣ مليار دولار

القوي التي دعمت الانترنت لتحديث ثورة في عالم المعلومات

التفطية لكل أشكال وأنواع الاتصال صوت صورة..كتابة..فيديو ..

الدعم من خلال وسائل الوسائط المتعددة وتطويرها الاعتماد علي أجهزة ومعدات موجودة بالفعل.ز

التكلفة المنخفضة للغاية مع الإمكانيات فائقة التصور وجود ومعايير رقابية تضمن حقوق الناس في التعامل

للثورة التي أحدثتها ميكرو سوفت في عالم النوافذ وتسهيل مهمة الجميع في الاستخدام

خصائص الشبكة

ملامح التجارة الالكترونية

أكثر من وسيلة اتصال E-MAIL- VOICE MAIL

تحكم في الرسالة الاعلانية

لا تشترط وجود المتلقي

إمكانية فورية في الاستجابة

إمكانية في التعديل الفوري

اتساع متكامل للسوق

تحقيق عناية عالية بالعملاء

وجود شبكات متخصصة

إمكانية عقد مؤتمرات للمحادثات التجارية WEB CON-

FERENCES

استخدام عنوانك في الشبكة في الاعلان التقليدي

مكالمات دولية بتعريف محلية

تطبيقات التسويق المباشر علي الشبكة

البيع التفاعلي

متوسط مبيعات شهرية ١١ بليون دولار

تقديم منتجات

سعر أقل

نماذج بيع مطبوعة

مزادات

كتالوجان الكترونية بالمليميدي

إعلان علي الشبكة

أرخص إعلان ٣ سنت للشخص

أعلي معدل استجابة

إمكانية دراسة أثر الاعلان

تعدد أشكال الاعلان

إدارة منافذ التوزيع

للمستقبل

اهتمام أكثر

الأمان SECURITY

السرية PRIVACY

نظم آمنة للدفع DIGITAL SIGNATURE

حماية للمعاملات الداخلية عبر العالم FIREWALL

العناية بالعملاء CUSTOMER CARE

الشبكات ونظم المعلومات التعاونية

هل تغير الموقف مع الانترنت؟

عندما لا يسعد عميلك

بما تقدم فإنه ينقل

عدم سعادته إلي سته

أفراد ..أما إذا استخدم

الانترنت فإنه ينقل عدم

سعادته إلي ٦٠٠٠

عميل وربما ٦ مليون !!!



تمثل

شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج صناعة الغزل والنسيج

واجهت مصر الصناعية المتقدمة في هذا المجال - وتلك الحقيقة يؤكدها حجم ونوعية انتاجها من الغزول وكذلك الإقبال المطرد الذي يلاقيه انتاجها من هذه الغزول في أسواق العالم شرقا وغربا .
- والشركة تفخر بإنتاجها المتطور والمتنوع من الخيوط : السمكة - والمتوسطة - والرفيعة وكلها تتطابق وأرقى المواصفات العالمية .
- قطن ١٠٠ % :

- الطرف المفتوح : من ٨ مرة إلى ١٨ (O . E) .

- الغزل الحلقي : من ٢٤ إلى ٤٠ مرة ٤٠ مسطرة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- ومن النمر الرفيعة : من ٥٠ إلى ٩٤ مسطرة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- خيوط الحياكة : من ٢٠ مرة إلى ٩٤ .

- الخيوط المخلوطة :

- بوليستر / قطن ، بوليستر / سكوز .

من ١٨ مرة إلى ٢٨ مرة ٤٠ مسطرة للنسيج والتريكو مفردة ومزوية

- خيوط الشانينيات بأنواعها المختلفة .

- الإكريلك :

- وقد أضافت إلى انتاجها المتميز من القطن والمخلوط والطرف مفتوح خطا جديدا لإنتاج الآتي :

* غزل الإكريلك : من ٢٨ مرة إلى ٥٠ نورمال وهاي بالك نسيج أو تريكو بالنظام الصوفي .

* غزل الإكريلك قطن / قطنى ٥٠/٥٠

وتغزو أسواق الشركة أسواق أوروبا وآسيا حيث تقوم بتصدير معظم انتاج مصانعها من خيوط الغزول المختلفة إلى مجموعة دول الاتحاد الأوروبي - وباقي دول أوروبا الغربية - وأسواق دول أوروبا الشرقية - وأسواق الولايات المتحدة الأمريكية - كندا - اليابان - تايلاند - وسوريا - قبرص - تركيا - لبنان .

الإدارة والمصانع : شبين الكوم برقيا : شبين الكوم

تليفون : ٣١٤٠٠٠ - ٣١٤٢٠٠ - ٣١٤٣٠٠ (٠٤٨)

المكاتب :- الأسكندرية ت : ٤٨٣٣١٨٤ - ٤٨٦٥٢٣٩

- القاهرة ت : ٣٥٤٠٤٩٧

Fax : (048) 314100

المرحلة القضائية في نظر منازعات رسم تنمية الموارد

إعداد

أ / سيف سعد

مدير مالي ومستشار ضريبي

مقدمة

لم يتناول قانون رسم تنمية الموارد تنظيمها قانونياً لنظر منازعات رسم تنمية الموارد أمام القضاء العادي ومن ثم فإنه تسرى في شأنه الأحكام العامة في نظر المنازعات الضريبية أمام القضاء العادي ، فمن حق الممول الطعن في القرار الصادر يربط رسم تنمية الموارد وفقاً للطرق العادية للطعن وهي الطعن أمام المحاكم الابتدائية في ربط الرسم واستئناف الأحكام الصادرة من الأحكام الابتدائية .

■ كما يجوز للممول الطعن في رسم التنمية بالطرق الغير عادية فيجوز له الطعن بالنقض في الأحكام القضائية الصادرة بشأن رسم تنمية الموارد إذا توافرت الشروط التي تجيز له الطعن بالنقض أمام هذه المحكمة في هذه الأحكام وفي الحالات التي عددها قانون المرافعات واتباع الإجراءات المنصوص عليها بالنسبة لها .

■ كما يجوز الطعن بالتماس إعادة النظر باعتبارها من الطرق غير العادية للطعن في الأحوال وبالشروط المقررة لذلك .

■ كما يجوز أيضاً الطعن في قرارات ربط الضريبة أمام محكمة القضاء الإداري باعتبار أن ربط الضريبة هو قرار إداري مما يجوز الطعن فيه أمام هذه المحكمة وبحسب أن مجلس الدولة له اختصاص أصيل بالنظر في منازعات الضرائب والرسوم وإن التعلل بعدم صدور لائحته الإجراءات القضائية لنظر منازعات الضرائب أمام مجلس الدولة ما هو إلا عقبة إجرائية لا تحول دون نظر القضاء الإداري لهذه المنازعات .

ومن ثم يمكن الطعن في أحكام محكمة القضاء الإداري أمام المحكمة الإدارية العليا باعتبارها محكمة الدرجة الثانية والنهائية بالنسبة لنظر المنازعات أمام مجلس الدولة والتي تقابل محكمة النقض في القضاء العادي .

يمكن أن يتم الطعن مباشرة في هذه المطالبات والتقديرآت أمام القضاء دون نظر الخلاف ابتداء في لجنة المراجعة الداخلية .

١ - الشخص أو الجهة التي لها حق الطعن

الشخص أو الجهة التي لها حق الطعن هو من ربطت عليه ضريبة الرسم وأثر هذه الدعوى يقتصر على شخص الطاعن دون باقي الشركاء كما لا يقبل الطعن إلا ممن كان طرفاً في الخصومة ولو كان قد أضر به ولا يخل ذلك بحق الوكيل في الطعن نيابة عن موكله الذي له حق الطعن ابتداءً .

٢ - ميعاد الطعن

للممول أن الطعن في المطالبة الصادرة من الإدارة أو التنبية بالدفع النهائي الصادر بناء على رفض لجنة المراجعة الداخلية لطلبه أمام المحكمة الابتدائية خلال ثلاثين يوماً ومن تاريخ إعلانه بقرار اللجنة فإذا انقضى هذا الميعاد فقد أغلق باب الطعن أمامه وأصبح الربط نهائياً ويتم إثبات تاريخ علمه من واقع علم الوصول تسلم بموجبة المطالبة أو قرار لجنة المراجعة الداخلية لأنه الطريق الذي رسمه المشرع في تشريعات الضرائب لإثبات علم الممول بالمطالبة أو بقرار اللجنة وطبقاً للقواعد العامة لا يغني عنه أى إجراء آخر .

وجزاء عدم الطعن في الميعاد هو عدم قبول الدعوى شكلاً لأن جزاء مخالفتها هو اعتبار العمل لاغياً .

وفي حالة عرض النزاع على كل من القضاء العادى والقضاء الإدارى وصدر حكمين متضاربين في هذا الشأن فإنه يتم عرض هذا النزاع على المحكمة الدستورية العليا .

أولاً : نظر منازعات رسم التسمية أمام القضاء العادى وتشمل :

أ - الطرق العادية في نظر منازعات رسم التسمية أمام القضاء العادى وهذه الطرق تتضمن ..

- نظر المنازعة أمام المحكمة الابتدائية .

- نظر المنازعة أمام محكمة الاستئناف .

ب - الطرق غير العادية في نظر منازعات رسم التسمية أمام القضاء العادى وتتضمن ..

- نظر المنازعة أمام محكمة النقض

- التماس إعادة النظر .

وسوف يتناول الباحث نظر المنازعة في ظل الطرق السابقة .

المبحث الأول

الطرق العادية في نظر منازعات رسم تسمية الموارء

أ - نظراً للنزاع أمام المحكمة الابتدائية لأن تنظيم لجنة المراجعة الداخلية ليست أحد التنظيمات الواردة في القانون رقم ١٤٧ لسنة ١٩٨٤ ولا يوجد أيضاً نصوص تنظم التظلم فى القرار الإدارى بربط الضريبة ومن ثم ليس شرطاً أن ينظر الخلاف أمام هذه اللجنة قبل الطعن فى التقديرات أمام القضاء بل

٣ - المحكمة المختصة بنظر الدعوى .

توقع الدعوى فى المحكمة الابتدائية والتي يقع فى دائرة إختصاصها المركز الرئيسى للممول أو محل إقامته المعتادة أو مقر المنشأة خروجاً على القاعدة العامة حرصاً من المشرع على صالح الممول وتيسير التقاضى أياً كان مقدار الرسم محل النزاع وتختص دوائر خاصة بهذه المحاكم لنظر منازعات الضرائب لتوفير سرعة حسم منازعات الضرائب .

٤ - إجراءات رفع الدعوى

ترفع الدعوى بإيداع صحيفة الدعوى قلم كتاب المحكمة الذى يتولى قيد الدعوى وإعلانها عن طريق قلم المحضرين ويجب أن تشمل صحيفة الدعوى على البيانات المنصوص عليها قانون المرافعات وإغفال أى بيان جوهرى فى صحيفة الدعوى يرتب البطلان وفقاً لقانون المرافعات . ولا تنتظر الدعوى إلا إذا تم سداد الرسم وأعلنت الصحيفة إعلاناً صحيحاً للمدعى حتى يتحقق علمه ، ويتم الإعلان عادة خلال ثلاثين يوماً على الأكثر من تاريخ تسليمها لقلم المحضرين إلا إذا تحدد لنظر الدعوى ميعاد أقصر كما تحدد مده المدعى عليه لإعداد دفاعه تسمى ميعاد الحضور وهى تحدد بخمسة عشر يوماً يمكن نقضها أو زيادتها وكذلك ميعاد المسافة وعلى المصلحة إيداع ملف الممول حتى يتاح للمحكمة دراسته والحكم من واقع ما يحوى من مستندات وبيانات ويكون متاحاً أيضاً للممول للاطلاع عليه لاعداد دفوعه أيضاً من واقع البيانات والمستندات الواردة عنه .

٥ - نظر الدعوى أمام المحكمة الابتدائية .

ليس من سلطة المحكمة تقدير رسم تنمية الموارد ولكن لها أن تثبت فى الخصومة فى ضوء المطالبات الصادرة من المصلحة ودفع طرفى الخصومة (المصلحة والممول) كما أنه للمحكمة أن تنتظر بطلان مطالبة مصلحة الضرائب سواء ناحية النماذج أو الإجراءات .

وتطرح أمام المحكمة كافة المسائل القانونية المتعلقة بالنزاع حتى ولو لم يثرها الممول أو الجهات عند مطالبتها ويصبح الحكم الصادر فى الدعوى مقتصرًا على النزاع الذى أثير أمام المحكمة فى الدعوى ولا يمتد لغيرها من المنازعات .

والمحكمة التى أصدرت الحكم هى المختصة بإجراء أى تصحيح فيه مادية كانت أم حسابية تلقائياً أو بناء على طلب الخصوم بشرط ألا يغير ذلك فى الحكم الصادر من المحكمة .

كما يكون للمحكمة التى أصدرت الحكم تفسير ما وقع فى منطوقه من غموض أو لبس أو أبهام يؤدى إلى إثارة الشك بقصد القاضى ويكون مناط الحق فى التفسير هو لأطراف الخصومة ولم يحدد قانون المرافعات أصلاً لهذا الطلب وسواء كان الغموض فى منطوق الحكم أو الأسباب ويخضع التفسير للطعن الذى تخضع له الأحكام الأصلية نفسها .

وتراعى فى طعون الضرائب السرعة فى نظر الخصومة وسرية الجلسات وضرورة تمثيل النيابة ومصلحة الضرائب .

ب - نظر النزاع أمام محكمة الاستئناف .

لطرفي النزاع (الممول ومصلحة الضرائب) أن يطعن في الحكم الصادر من المحكمة الابتدائية أمام محكمة الاستئناف ويبدأ ميعاد الاستئناف من تاريخ صدور حكم المحكمة الابتدائية ويحدد أجل للطعن قدره أربعون يوماً لأن فائدة رسم قتمية الموارد قد سكت عن تحديد ميعاد للاستئناف بل لم يتناول المنازعة القضائية ابتداءً ومن ثم سيتناول الباحث نظر المنازعة القضائية من خلال الأحكام الواردة في قانون المرافعات^(١) وتوقع أيضاً بصحيفة تودع قلم كتاب في المحكمة المرفوع إليها الاستئناف وتوقع من محام الاستئناف وبيان عن الحكم المستأنف وأسباب الاستئناف والطلبات وتأدية الرسم المقرر عند الإيداع.

وتنقل الدعوى بحالتها التي كانت عليها قبل صدور الحكم المستأنف بالنسبة لما رفع عنه الاستئناف فقط بحيث لا تسوء مركز المستأنف بعناصره الواقعية وأدلتها القانونية ، فإذا تكررت طلبات الممول في الدعوى فالعبرة بأخر الطلبات وإذا طلب في مذكرة ختامية الإصرار على طلباته الواردة في صحيفة الدعوى فلا تنترتب على المحكمة أن تجاهلت ما أثير قبلها من طلبات خلال ما ورد في صحيفة الدعوى .

وفي حدود الدفع التي أثبتت في الاستئناف لا

في الحكم المستأنف إذا كان الاستئناف لم يتضمنها .

ولكن ليس أن يطرح طلبات جديدة لم يتضمنها الحكم المستأنف عند الاستئناف لا الاستئناف لا ينتقل من طلبات المستأنف إلا ما كان معروضاً على المحكمة الابتدائية .

فإذا ألغت المحكمة الحكم الصادر من المحكمة الابتدائية في الطلب الأصلي فيجب أن تقيد الدعوى إليم محكمة أول درجة للفصل في الطلبات الاحتياطية.

- الأحكام الانتهائية التي فصلت في النزاع خلافاً لحكم سابق بين نفس الخصوم وجاز قوة الأمر المقضي .

والأحكام التي يجوز الطعن فيها هي الأحكام التي تنتهي بها الخصومة لا تلك التي تصدر أثناء سيرالدعوى أي يكون مناطة الأحكام القطعية الفاصلة في موضوع الدعوى لا تلك التحضيرية أو التمهيدية .

ويكون الخصوم في هذه الدعوى هم الطاعن والمطعون فيه والنيابة العامة والخصومة في الطعن أمام محكمة النقض لا تكون إلا بين ما كانوا خصوماً في الحكم المطعون فيه بالنقض وبنفس الصفة . وأن يتوافر شرط المصلحة في الطعن وميعاد الطعن بالنقض في الأحكام الإستئنافية ستون يوماً ويستثنى من هذا للميعاد الطعن الذي يجريه النائب

(١) قانون المرافعات المدنية والتجارية .

العام لمصلحة القانون ولا يدخل فيه يوم الإعلان ويضاف إليه معياد المسافة ويمتد لليوم التالي إذا كان آخر يوم عطلة رسمية .

رفع الطعن

يرفع الطعن بصحيفة تودع قلم كتاب محكمة النقض أو المحكمة التي أصدرت الحكم المطعون فيه وسواء تم رفعه في شكل صحيفة أو تقرير طبقاً لما نص على ذلك قانون المرافعات لان العبرة الغاية من الإجراء .

ويجب أن يوقع على الصحيفة محام مقبول أمام محكمة النقض أو من رئيس نيابة على الأقل إذا كان الطعن مرفوعاً من النيابة العامة ويكون موثقاً من الطاعن أو وكيله .

ونص البند (٢) من المادة ٢٥٢ من قانون المرافعات على البيانات الواجب توافرها في صحيفة الطعن هي :

١ - أسماء الخصوم وصفاتهم وموطن كل منهم .

٢ - بيان الحكم المطعون فيه .

٣ - بيان الأسباب التي بنى عليها الطعن .

٤ - بيان طلبات الطاعن .

وإلى جانب صحيفة الطعن يتم إيداع الكفالة المطلوبة والأوراق والمستندات التي يستند إليها الطاعن وإيداع الكفالة يكون مصاحباً لتقديم صحيفة الطعن وتتعدد صور صحيفة الطعن بعدد المطعون ضدهم وتقوم محكمة النقض طبقاً للمادة ٢٥ من

قانون المرافعات بضم ملف القضية وعلى المحكمة التي أصدرت الحكم أن ترسل ملف الدعوى خلال سبعة أيام من تاريخ طلبه .

ويتم قيد الطعن بالنقض في يوم تقديم الصحيفة في السجل الخاص بذلك وتسلم في اليوم التالي على الأكثر إلى قلم المحضرين للإعلان طبقاً للمادة ٢٥٦ مرافعات طبقاً للقواعد العامة للإعلان الواردة في هذا القانون (المواد ٢١٤، ١٠، ١١، ١٢، ١٣) .

آثار الطعن بالنقض

الطعن بالنقض لا يوقف التنفيذ كما وأن النقض لا يتناول إلا أسباب النقض المعقولة ولا يتسع لغير الخصومة المطروحة أمام محكمة الموضوع وفي حدود الحالات التي تناولها الباحث في نظر النزاع أمام محكمة النقض يستثنى من ذلك الأسباب الجديدة التي يتم طرحها أمام محكمة النقض لأول مرة وتتعلق بأسباب قانونية يحته أو الأسباب المتعلقة بالنظام العام ، والاحكام التي تصدر من محكمة النقض لا يجوز الطعن فيها بأي طريق من طرق الطعن طبقاً للمادة ٢٧٢ من قانون المرافعات .

ب - التماس إعادة النظر

التماس إعادة النظر في الاحكام القضائية تعتبر من الطرق غير العادية لا يلجأ إليها الطاعن إلى بعد استنفاد الطرق العادية .

وطبقاً للمادة ٢٤١ من قانون المرافعات لا يجوز الطعن بالتماس إعادة النظر إلا في الاحكام الصادرة

بصفة أنتهائية وطبقاً للإجراءات الواردة في المادة ٢٣٤ من هذا القانون و هو ينصب على الأحكام القطعية وليس الأحكام الفرعية ويكون ميعاد الالتماس أربعين يوماً .

الاحوال التي يجوز فيها التماس إعادة النظر حددت المادة ٢٤١ من قانون المرافعات الحالات التي يجوز فيها إعادة النظر وهي :

- ١ - وجود غش من الخصوم أثر في الحكم .
 - ٢ - إذا كان الحكم مبنياً على ورقة مزورة .
 - ٣ - إذا كان الحكم مبنى على شهادة زور .
 - ٤ - إذا حصل التماس بعد صدور الحكم على أوراق قاطعة في الدعوى كان خصمه قد حال دون تقديمها .
 - ٥ - إذا قضى الحكم بشئ لم يطلبه الخصوم أو بأكثر مما طلبوه .
 - ٦ - إذا كان الحكم يناقض بعضه بعضاً .
 - ٧ - صدور حكم على شخص طبيعى أو اعتبارى لم يكن ممثلاً صحيحاً في الدعوى .
 - ٨ - لمن أعتبر الحكم الصادر في الدعوى حجة عليه ولم يكن أدخل أو تدخل فيه بشرط أثبات غش من كان يمثل أو تواطئه أو أهماله الجسيم .
- الحالات التي لا يجوز فيها الطعن بالتماس إعادة النظر
- ١ - الحكم الذى يصدر برفض الالتماس أو الحكم

الذى يصدر فى موضوع الدعوى بعد قبول الالتماس طبقاً للمادة ٢٤٧ مرافعات .

٢ - الاحكام الصادرة من محكمة النقض طبقاً للمادة ٢٧٦ مرافعات .

٣ - لا يجوز التماس إعادة النظر فى الاحكام التي سبق الطعن فيها بالتماس إعادة النظر أى لا يجوز رفع الالتماس بعد الالتماس .

نظر منازعات رسم التنمية أمام مجلس الدولة

١ - ينص البند «سادساً» من المادة (١٠) من القانون رقم ٤٧ لسنة ١٩٧٢ (١) بشأن مجلس الدولة على أن تختص محاكم مجلس الدولة دون غيرها بالفصل في المسائل الآتية :

سادساً الطعون في القرارات النهائية الصادرة من الجهات الإدارية في منازعات الضرائب والرسوم وفقاً للقانون الذى ينظم كيفية نظر هذه المنازعات أمام مجلس الدولة .

٢ - تنص المادة ١٣ من القانون السابق والتي تتناول اختصاصات محكمة القضاء الإدارى على أنه تختص محكمة القضاء الإدارى بالفصل في المسائل المنصوص عليها في المادة (١٠) عدا ما يختص به المحاكم الإدارية والمحاكم التأديبية كما تختص بالفصل في الطعون التي ترفع إليها عن الأحكام الصادرة من المحاكم الإدارية ويكون الطعن من ذوى الشأن أو من رئيس مفوضى الدولة وذلك خلال ستين يوماً من تاريخ صدور الحكم .

(١) نشر في الجريدة الرسمية العدد رقم ٤٠ في ١٠ / ٥ / ١٩٧٢

ولم تتناول اختصاصات كل من المحاكم الإدارية أو المحاكم التأديبية الإشارة إلى اختصاصها بنظر البند "سادساً" من المادة (١٠) من قانون مجلس الدولة مما يشير إلى أن منازعات الضرائب والرسوم وبضمنها منازعات رسم تنمية الموارد تقع ضمن اختصاص محكمة القضاء الإداري بمجلس الدولة .

وقد أثير موضوع اختصاص مجلس الدولة بالنسبة لنظر دعوى إلغاء قرارات ربط ضرائب الدخل ، وقضت محكمة القضاء الإداري بعدم اختصاصها ولائياً بالحكم بإلغاء هذه القرارات (١) واستتدت في حكمها إلى أن مناط اختصاص محاكم مجلس الدولة بالفصل في منازعات الضرائب بصفة عامة رهن بصور القانون الخاص الذي ينظم كيفية نظر هذه المنازعات أمام مجلس الدولة وهو ما لم يصدر حتى الآن فيظل الاختصاص بالفصل في هذه المنازعات على وجه العموم للقضاء الإداري .

ثم أفتى مجلس الدولة أنه بالرغم من وجود هذا النص بأنه المختص وحده بكل نزاع لا يوجد قضاء مختص به والقرارات الإدارية المتعلقة بهذا النزاع (٢)

ونظر قضاء محكمة النقض قضية متعلقة بضريبة الاستهلاك وأصدرت في ١٢/٣٠/٩١ حكمها بأن المختص بنظر منازعات الضرائب هو مجلس الدولة إلا إذا نص في قانون آخر على اختصاص جهة أخرى ولا يقدر في ذلك وجود نص يؤجل نظر منازعات الضرائب أمام مجلس الدولة ، لحين صدور لائحة الإجراءات القضائية استناداً إلى حكم المحكمة الإدارية العليا (٣)

ثم صدر حكم من محكمة النقض في ١٩٩٢/ ١٢/٢٨ قضى بأن اختصاص مجلس الدولة بنظر الطعون في القرارات النهائية لمنازعات الضرائب والرسوم مشروط بصور القانون المنظم لكيفية نظرها أمامه ، وعدم صدوره أثره بقاء الاختصاص للمحاكم القضائية (٤)

ويرى أحد الفقهاء (٥) أنه إذا كان القرار المطلوب إلغاؤه هو قرار تنظيمي عام صادر في شأن الضريبة التي يراك فرضها على الطاعن كان يطلب إلغاء القرار الصادر من الوزير باعتبار أرباح مهنة معينة خاضعة لضريبة معينة فإن القضاء الإداري

(١) الحكم في الدعوى رقم ٦٥ لسنة ٣٩ ق محكمة القضاء الإداري دائرة منازعات الأفراد والهيئات الصادر بتاريخ ١٠/٥/٨٨ كما جاء في رأي دكتور زكريا محمد بيومي المنازعات الضريبية مرجع سابق ص ٢٨٥ .

(٢) دكتور زكريا محمد بيومي القضاء للخص بنظر المنازعات الضريبية مجلة الاقتصاد والحاسبة العدد ٥٢٩ يناير ١٩٩٧ ص ١٧

(٣) المرجع السابق ص ١٧

(٤) المرجع السابق ص ١٧

(٥) دكتور زكريا محمد بيومي - المنازعات الضريبية - مرجع سابق ص ٢٨٨

يختص بدعوى إلغائه حيث أنه وحده الذى يملك حق الإلغاء إذ لا يدخل فى ولاية المحاكم القضائية سلطة إلغائه وإنما دورها مقتصر على الإمتناع عن تطبيق القرار المعيب .

ومن ثم فإن حكمين نهائيين أحدهما من محكمة النقض وآخر من مجلس الدولة وكل منهما قد إنتهى إلى رأى مختلف مما يجب معه عرض هذا الخلاف على المحكمة الدستورية العليا تطبيقاً لنص المادة ٢٥ / ثانياً وثالثاً ومن القانون رقم ٤٨ لسنة ١٩٧٩^(١) الى تنص على أنه تختص المحكمة الدستورية العليا دون غيرها بما يأتى :-

أولاً :-

ثانياً :- الفصل فى تنازع الاختصاص بتعيين الجهة المختصة من بين جهات القضاء أو الهيئات ذات الاختصاص القضائى ، وذلك إذا رفعت الدعوى عن موضوع واحد أمام جهتين منهما ولم تتدخل إحداهما عن نظرها أو تخلت كليهما عنهما .

ثالثاً :- الفصل فى النزاع الذى يقوم بشأن تنفيذ حكمين نهائيين متناقضين إحداهما صادر من جهة

من جهات القضاء أو هيئة ذات إختصاص قضائى والآخر من جهة أخرى منها .

ويرى الباحث أن مناط الخلاف هو هل عدم صدور لائحة الإجراءات القضائية لمجلس الدولة الذى يعتبر شرطاً لنظر المنازعات فى الضرائب والرسوم هو عقبة شكلية لا تحول دون نظر مجلس الدولة لهذه المنازعات أم هو شرط لازم لا يجوز معه لمجلس الدولة التصدى لنظر هذه المنازعات ويجعل الاحكام الصادرة منه يشوبها البطلان بتخلف هذا الشرط .

ولما كان النص يوضع ليعمل^(٢) لا ليهمل فإن تجاوز هذا النص ونظر المنازعة رغم وجود هذا الشرط المانع من شأنه الإخلال بالشكل الذى يشوب الاحكام يمكن أن تصدر فى هذه المنازعات وأن القول الفاصل كما تقدم هو للمحكمة الدستورية العليا .



(١) الجريدة الرسمية العدد ٣٦ الصادر فى ٦ سبتمبر ١٩٧٩

(٢) رأى الأستاذ الدكتور عيسى أبو طيل بعنوان رسم التتمية بين الإلغاء والتعطيل جريدة الاهرام ١٩٩٤/٩/٢٨ ص ١١ .

تمية كفاءة وفعالية الأداء الضريبي وأثره على الاستثمار والخصخصة

بقلم

لسمير سميرة مرقص

مدير الإدارة العامة للجان إعانة النظر بمصلحة الضرائب

مقدمة

تعني الهندسة الضريبية إعادة البناء وإعادة الهيكلة، أي إدخال تعديلات تركيبية هيكلية ليس على الأدوات والوسائل ولكن على النظام بأكمله. والهندسة الضريبية ليست مجرد إدخال تعديلات تشريعية. ولكن إعادة بناء لا تبدأ من نظام قديم ولكن تبدأ من أهداف يجب توظيف النظام الضريبي لتحقيقها. إن أطراف الهندسة الضريبية تتضمن التشريع - الممول وأخير الإدارة الضريبية أو الأداة الضريبية المنفذة للتشريع وتقوم بتطبيقه وهي همزة الوصل بين التشريع وجمهور الممولين. وأمور الضرائب باعتبارها أهم عناصر الثلاثية (التشريع - الممولين - الإدارة الضريبية) ومن ثم فهو أيضاً يعول عليه كثيراً في نجاح الهندسة الضريبية.

ولما كان مأمور الضرائب هو الجزء الفعال في الإدارة الضريبية في علاقة الممولين مع مصلحة الضرائب وكذلك في علاقة هؤلاء الممولين بالتشريع وكذلك دوره في التعامل مع الإدارة الضريبية .

إن الوضع الحالي لمأمور الضرائب كموظف عام يقوم بتطبيق القوانين واللوائح والالتزام بآدائه حتي يسجم مع بقية أدوات الهندسة الضريبية .

إن وضع مأمور الضرائب كوسيلة وأداة لتطبيق التشريع يتطلب منه أن يعمل عمله وعلمه في تحديد رقم الضريبة بعدالة ونزاهة ، ومن ثم فإنه إلي جانب الإنزام الإداري بالقواعد العامة التي تحكم الوظائف من الناحية الإدارية ، فإن هناك متطلبات أخرى أساسية وجوهرية لضمان نجاح أداء مأمور الضرائب سواء الناحية الفنية أو الناحية للشخصية يمكن التعبير عنهم بما يلي :

- ١ - الجانب الموضوعي في أداء مأمور الضرائب .
- ٢ - الجوانب الشخصية الواجب توافرها في مأمور الضرائب .

الضرائب هو الطرف الضعيف في العلاقة بينه وبين الممولين أما لانخفاض كفاءتها وأدائه أو لفقد قدرته علي مقاومة الضغوط والإغراءات التي يعمل تحت تأثيرها وإنما يعمل فقط تحت تأثير التشريع والتعليمات التفسيرية والتنفيذية التي تهدف إلي تكميط وتوحيد المعالجات بما يضمن العدالة والمساواة بين الكافة أمام التشريع وهذا يعكس قدرة مأمور الضرائب علي الإستجابة لكافة المتغيرات المؤثرة علي جودة أدائه .

المبحث الأول

كفاءة وفعالية أداء مأمور الضرائب

وأساليب تنميتها

إن مفاهيم الكفاءة والفعالية من أهم المفاهيم التي يجب أن يمارس مأمور الضرائب في ظلها لان الوضع الحالي يركز علي مفهوم الكفاية والفاعلية وليس الكفاءة والفعالية شأن بين هذه المفاهيم المختلفة وهي ضمان لان يكون إداء مأمور الضرائب وفحصه خالياً من أي تأثيرات شخصية أو وظيفية أو عملية سلبية وضمان أن تقريره الفني يعبر بصدق وأمانة عن الحقيقة والبيانات التي أطلع عليها وقدمها له الممول سواء من خلال إقراره أو دفتاره وكذلك رأيه الفني عن مدى تمثيلها عن الحقيقة .

إن أطراف عديدة مثل القضاء والبنوك وأجهزة الدولة وخبراء وزارة العدل ... إلخ كلها تعتمد علي تقرير هذا المأمور في أداء عملها وإتخاذ القرارات وإصدار الاحكام ، ومن ثم يجب أن يتوافر فيه كل الجوانب الفنية والقانونية والموضوعية حتي لا تفقد هذه الجهات الثقة في هذا

* الجوانب الموضوعية — وتتعلق بأداء مأمور الضرائب لوظيفته وبكل العناية والحرص الواجب لخطورة هذه الوظيفة وتأثيرها علي قطاع كبير من المواطنين وأثارها علي الحياة الاقتصادية بوجه عام ومن ثم فإنه كان لابد أن تتدخل الإدارة الضريبية من حين لآخر بالتعليمات التفسيرية والتنفيذية لتنظيم هذا الأداء والتي تعتبر الدليل الموضوعي الفني لأداء مأمور الضرائب ويحدد الحد الأدنى للإجراءات الواجب إتخاذها في عمله .

* أما بالنسبة للجوانب الشخصية الواجب توافرها في مأمور الضرائب فيجب أن تتضمن رعايته وتنميته منذ التعيين حتي تركه الخدمة ووضع ما شبه قواعد لسلوك `code of condute` أو ترتيبات لسلوك مأمور الضرائب `code of athics` وهذا يتطلب التدقيق في إختيار مأمور الضرائب وإجراء اختبارات عملية وسلوكية له ، لأن نقطة البداية مهمة جداً في الهندسة الضريبية التي تقوم علي التخطيط العلمي ، ومن ثم فان الأسلوب الحالي للتعين في هذه الوظيفة والذي يعتمد علي توافر شرط التأهيل المناسب وحده لا يوفر إحتياجات الإدارة الضريبية من مأمور الضرائب القادرين علي الانصهار في منظومة الهندسة الضريبية وأن يكونوا ذات فعالية كبيرة فيها .

خاصة أن مأمور الضرائب يعمل في مناخ يختلف عن غيره من الوظائف حيث التأثيرات عالية والإغراءات المادية كبيرة والضغوط التي تأخذ شكل الترغيب أحياناً والترهيب أحياناً أخرى ومن هنا جاء الاهتمام بالجانب الشخصي حتي لا يكون مأمور

التقرير أو الرأي أو إمكانية الاعتماد عليه وعلى نتيجة الفحص الذي أجراه المأمور وحتى يعكس مصداقية مأمور الضرائب ، ومن ثم لا يكون هناك قيد على عمله إلا للنصوص التشريعية والتنفيذية وأعمال حكمه الفني غير المفروض وضمره والحد من العوامل التي لها تأثير سلبي على الأمور المتقدمة .

فمأمور الضرائب ليس جاني مال ولكنه قاض وحارس أمين على الموارد العامة ويكون حرصه على الحقيقة وأداء عمله بكفاءة هو نفس حرصه على الموارد العامة والمال العام ويكون حرصه هو نفس حرص القاضي في هذا الشأن وإلا يكون منحازاً لأي طرف .

ولذلك لا يجب أن يقع مأمور الضرائب تحت أي ضغط مادي أو نفسي أو أدبي من شأنها التأثير على كفاءته أو فعاليته وأدائه لأن هذه التأثيرات السلبية سوف يكون لها مردودها على نتيجة الفحص وتحديد نتيجة أعمال الممولين وبالتالي الضرائب المستحقة عليهم كما وأن رفع الكفاءة والفعالية سوف يؤدي بلا شك إلى الارتقاء بمستوي الأداء والفحص وهذا بدوره سوف يكون له مردود كبير على تخفيض المنازعات وحل الخلافات بين الممولين ومصلحة الضرائب أن طغيان الجانب المادي وزيادة الإغراءات ومطالب الحياة وعدم إعطاء التقييم السامية والقيم الأخلاقية الاهتمام المطلوب والتي قد تسود بين بعض الفئات سوف تجعل مهمة مأمور الضرائب صعبة ومعقدة .

عناصر وجوانب ضرورية لرفع كفاءة وفعالية أداء مأمور الضرائب
أ - استقلال المأمور في فحصه في ضوء المهمة الموكولة إليه وقواعد الفحص المتعارف عليها ويعني ذلك:

١ - عدم الانحراف عن القواعد المرعية والمتعارف عليها في الفحص أو إتباع خطوات من غير الواجب إتباعها أو إختصار بعض الإجراءات دون مبرر .

٢ - ممارسة حق المأمور في الإطلاع والفحص وحقه في تحديد المفردات الواجب فحصها وحق طلب البيانات التي تساعد على إنجاز الفحص .

٣ - عدم التأثر بالعلاقات الشخصية والبعيد عن فحص الحالات التي تقوم بين أطرافها والمأمور الفاحص مصالح متبادلة والتلطيح في حالة وجودها .

٤ - على المأمور أن يتعامل بأسلوب يضمن التعاون مع المنشأة محل الفحص مما يساعد على أداء الأختبارات اللازمة .

٥ - عدم ترك أمر تحديد المستندات والبيانات الواجب فحصها للممول .

ب - أن يعكس تقرير الفحص الحقائق التي إتضحت للمأمور أثناء الفحص كما يلي :

١ - عدم الإستجابة إلى أي ضغوط أو وساطة لتعديل أي بيانات أو حقائق تم التوصل إليها في التقرير .

٢ - عدم تجاهل أي مفردات أو بيانات أو عناصر لها تأثير على الإيرادات أو تحديد رقم الضريبة أو استبعادها رغم علمه بها ومحاولة الوصول إلى البيانات والمعلومات من المصادر الرسمية أو أي مصادر أخرى .

٣ - تحاشي صياغة تقرير الفحص بعبارات غير محددة وهلامية والفاظ عامة ومرسلة تحمل أكثر من مفهوم وأكثر من معني حتي لا يفقد التقرير إي قيمة له في الإثبات ويتعذر الدفاع عنه ومن ثم إمكان تعرض دين الضريبة للصنایع .

٤ - أن يستند التقرير إلي أسس وحقائق ووقائع قابلة للأثبات وقرائن موضوعية وعدم إهدار أي قرین أو عدم الأخذ بها إلا بعد تسبب ذلك .

فطبيعة عمل مأمور الضرائب ذات شقين .

أ - الشق الأول : وهو من الاتساع بحيث يجب عمل مراجع الحسابات فهو يشمل وظيفة التحقق من مطابقة إقرار الممول لما هو وارد في دفاتره وحساباته .

ب - الشق الثاني : وهو الشق الضريبي ويتمثل في إعداد تقرير الفحص الضريبي بالشكل والصيغة التي تعكس الفحص الذي قام به وكذلك الأساس الذي استند إليه بشكل يمكنه من الدفاع عن هذا التقرير ، لأن هذا التقرير غالباً ما يكون محل خصومة بين الممولين ومصصلحة الضرائب .

- إن الجهد الذي يبذله المأمور يمكن أن يكون عديم القيمة إذا لم يعكس تقرير الفحص عناية وحرص مأمور الضرائب .

- إن كفاية الأداء لا يجب أن تقف عند المظهر فقط ولكن يجب أيضاً أن يتضمنها الجوهر

إن مأمور الضرائب في ممارسته لعمله يجب أن يجمع بين الصفات التالية :

أ - إنه وكيل عن المجتمع في تحديد دين الضريبة ومراقبة أدائها بما يطابق حقيقة الدخول باعتبار أن الضريبة أداة من أدوات الأمان الاقتصادي والاجتماعي وهي وسيلة تنمية .

ب - إن مأمور الضرائب هو موظف عام يؤدي وظيفة وجزء من السلطة التنفيذية ويجب أن يؤدي عمله بأمانة وإخلاص ونجدة .

ج - إن مأمور الضرائب هو قاضي مال بين حق الخزانة في إستجداء الضريبة والوصول إلي حقيقة أرباح الممولين وحق الممول في المحاسبة علي أساس حقيقة أرباحه دون مبالغة أو ظلم .

المبحث الثاني

دور الإدارة الضريبية في زيادة كفاءة وفعالية

الأداء الضريبي (١)

١ - المسألة ليست قوانين وتشريعات وإنما هي تنفيذ التشريعات ، وهذه مسألة جوهرية يجب ألا نسلطها من الحساب وأن نناقشها بصراحة ، وأن نحدد بدقة ما هو المطلوب من الممول وما هو المطلوب من رجل الضرائب وعدم توضيح ذلك يؤدي إلي أن يكون تطبيق قوانين الضرائب تطبيقاً باهت اللزوم .

٢ - إن المشاكل المتعلقة بالإدارة الضريبية من أهم

(١) يرجع تفصيلاً في هذا الموضوع إلي :

- دكتور محمد فؤاد إبراهيم - نوبة الأهرام الاقتصادية - أول أبريل ١٩٦٩ ، ص ٢٢

- دكتور محمد مبارك حجير - الضرائب وتطوير إقتصاديات الدول العربية - ١٩٦٥ ص ٤٧٦

- دكتور محمد حمدي للشار - العدد ١٥ من مجلة للتشريع الضريبي

كما جاء في دكتور محمود النافى - دور الإدارة الضريبية في مجال الاستثمار - المؤتمر الضريبي الثامن لمديري ضرائب أفريقيا - نوفمبر ١٩٩٦

٢ - وجود مقاييس خاصة لأختيار القيادات والكفاءات التي تنصدي للعمل الضريبي .

٣ - توفير متطلبات أداء العمل بشكل مناسب من أماكن وأوقات .

٤ - زيادة كفاءة الإدارة باستخدام التقنيات الحديثة كالحاسب الآلي ونظم الذكاء الاصطناعي ونظم الخبرة (١)

٥ - ترتيب أولويات الفحص طبقاً لطبيعة وحجم الحالات محل الفحص .

المبحث الثالث

معايير الأداء وعلاقتها بزيادة

الكفاءة والفعالية

هناك خلط بين معايير الأداء أو مستويات الأداء وتحقيق وزيادة الكفاءة والفعالية فمعايير أو مستويات الأداء الهدف منها توحيد الممارسة والالتزام كافة الممتهين بها بما يحقق ضمان حسن الأداء وهو مقياس نشأ للبعد عن المسائلة أي إنهاء المسؤولية بالالتزام بهذه المستويات .

وقد حاول أحد الفقهاء وضع مستويات لأداء مأمور الضرائب علي نمط معايير المراجعة بعد تعديلها بما يتناسب مع خصوصية الأداء الضريبي كما يلي :

١ - مجموعة المستويات الشخصية لرجل الإدارة الضريبية .

١ - يجب أن يتوافر في العاملين في الوظائف الفنية

للمشاكل التي تصادف للضرائب في الدول النامية ، ولا تعدو الحقيقة والواقع إذا قلنا أنها تكاد تفوق في أهميتها المشاكل الخاصة بالأوعية الضريبية وبالتركيب الفني للضرائب . وغني عن البيان أن الحتنظيم الإداري الضريبي السمي يؤدي إلي تعقيد وطول الإجراءات كما أنه يفرضي إلي زيادة المشاكل والشكاوي وإلي التهريب وإلي نقص الحصيله .

٣ - إن السبيل إلي إنهاء المازعات الضريبية يتطلب استئصال الداء لا علاج مظاهره والسبيل إلي ذلك هو إصلاح الأداء التنفيذية التي تقوم بتطبيق التشريعات الضريبية ، لأن حسن للتطبيق يكسب الممولين الثقة والإلمتنان ، والعادلة في التطبيق يكسب الممولين الثقة والإلمتنان ، والعادلة في التطبيق لا نقل عن عدالة التشريع إن لم تكن خيراً منها ، فالتطبيق العادل خير دعامة للنظام المالي وقد يمد ثغرات التشريع ويرياً ما به من صدع

متطلبات تحقيق دور الإدارة الضريبية كأداء لزيادة كفاءة وفاعلية الأداء الضريبي

إن الإدارة الضريبية بوصفها الحالي هي أداء تقليدية ويجب الارتقاء بها إلي إدارة حديثة

حتى نستطيع أن تنصدي للدور المناط لها في الهندسة الضريبية وكأداة لزيادة كفاءة وفاعلية الأداء الضريبي وهذه المتطلبات يمكن تلخيصها فيما يلي :

١ - توفير الكفاية العددية والكفاءة الفنية .

(١) سحر سعد مرقص - استخدام الذكاء الاصطناعي ونظم الخبرة في تطوير أداء مأمور الضرائب - مؤثر دور الهندسة الضريبية في تشجيع الاستثمار والخصخصة ، فبراير

في الإدارة الضريبية التأهيل العلمي والعملي بشكل كاف لممارسة العمل ، وبحيث لا يقل المستوى التعليمي عن الدرجة الجامعية المناسبة ثم تدريب عملي يفضل أن يكون في معهد أو مركز متخصص تابع للإدارة الضريبية .

٢ - توافر الحصانة لرجل الإدارة الضريبية في جميع مراحل العمل الفني من تجميع للبيانات وتقييمها وإصدار حكمه بناء عليها .

٣ - عدم تحيز رجل الإدارة الضريبية لمصالح الخزنة العامة دون سند مقبول ، وعليه إدراك أهمية حياده في تطبيق نصوص التشريع بما يحقق الاستقرار الإجتماعي والنفسي للممولين ، وفي نفس الوقت تحقيق الهدف التمويلي والاقتصادي من فرض الضريبة .

ب - مستويات أداء العمل الميداني .

٤ - ضرورة الحصول علي أدلة الإثبات الكافية والملائمة إسناداً إلي حق الاطلاع المقرر له وذلك بتطبيق جميع أساليب الحصول علي المعلومات من مصادرها المختلفة عن الممولين ، مع مراعاة عنصرى التكلفة والعائد في ذلك .

٥ - في حالة عدم وجود مصادر معلومات كافية لدي المنشأة عليه بالبحث عن المعلومات التي يحتاج إليها من مصادر أخرى قبل إصدار حكمه بتحديد وعاء وقيمة الضريبة ، حيث يقع عليه في هذه الحالة عبء الإثبات .

٦ - التشريع الضريبي بالإضافة إلي أحكام القضاء وتعليمات الإدارة الضريبية أساس العمل في الفحص الضريبي وعلي رجل الضرائب إعمال النصوص التي

في صالح الممول وإتاحة الاستفادة منها .

٧ - الاعتماد علي التقارير المالية التي يجهدها المحاسبون المؤهلون في الفحص وتحديد الرعاء الضريبي طالما لا يوجد ما يبرر للتخلي عنها ، مع ضرورة قيام المحاسبين بإعداد قائمة خاصة للأغراض الضريبية تساعد رجل الإدارة الضريبية في القيام بعمله .

ج - مستويات إعداد تقرير الفحص :

٨ - إيداء الرأي حول مظاهر التغيير في نشاط الممول عن العام السابق ومدى فاعلته بها وأثر ذلك علي تحديد وعاء الضريبة في هذا العام .

٩ - توضيح حجم إستفادة الممول من المزايا المقررة في جانب من تقرير الفحص حتي يدرك الممول قيمتها وبما يفيد في تقييم السياسة الضريبية في هذا المجال .

١٠ - تقاس جودة الأحكام التي قرررها رجل الإدارة الضريبية بمدى قبول الممول لها ومدى وجود الخلاف حول هذه الأحكام ومراحل الخلاف .

ويرى الباحث أن المعايير السابق هي خطوة علي طريق زيادة كفاءة وفعالية الأداء فالمعايير السابقة هي أساس إخلاء مسؤولية مأمور الضرائب ولكنها لا تمثل الأساس الكافي للإرتقاء بأداء مأمور الضرائب وهي تساهم في توحيد وتنميط الممارسة والابتعاد من الخطأ دون الارتقاء بها ومن ثم فإن معايير أو مستويات الأداء هي خطوة نحو زيادة كفاءة وفعالية أداء مأمور الضرائب عن طريق تحاشي الأخطاء وتوحيد الممارسات ولكن جهود أخرى يجب بذلها ومستويات جودة يجب توافرها لتحقيق هذا الهدف .

المبحث الرابع

الضريبة كأداة لتشجيع

المشروعات الاستثمارية

الضريبة بحسب الأصل هي مبلغ يفرض جبراً علي الممولين (أفراد وشركات) بشكل يتناسب مع أرباحهم وإيراداتهم للمساهمة في الأعباء العامة وفي نفس الوقت لا توجد علاقة بين هذه الضرائب والفوائد التي تعود علي دافعيها بشكل مباشر . وفي ضوء ذلك فإن نظرية الضريبة تمثل اقتطاعاً من الدخل الصافي للممولين وأداة من أدوات تدبير الإنفاق العام أو بمفهوم المخالفة فإن تخفيض قيمة الضريبة أو الإعفاء منها هو بمثابة تنازل عن حق الدولة في الضريبة أو جزء منها للممول ومن ثم يعتبر دخلاً إضافياً أو تحسين الدخل الصافي لهذه المشروعات أو ميزة للأفراد والشركات رغبة من الدولة في تشجيع هذه المشروعات علي الاستمرار ، وكذلك لجذب المزيد من الاستثمارات ومن ثم فسوف يخرج من نطاق هذا البحث الأعباء الاجتماعية باعتبار أن الغرض منها هو الرعاية الاجتماعية للمواطنين وضمان الانتماء الضريبية لإحتياجاتهم الأساسية وسيكون تركيز هذا البحث علي دور الضريبة في تشجيع المشروعات الاستثمارية وتشجيع الاستثمار بوجه عام وهو دراسة لمدي موازنة الاعفاءات أو الجزء الذي تتنازل عنه الدولة من الضريبة مع ما يعود علي الدولة من فوائد

نتيجة جذب المزيد من الاستثمارات مأمثلة في العوائد الاقتصادية والقيم المضافة التي تصنفها هذه المشروعات وهذه الاستثمارات إلي الاقتصاد القومي هذه الإضافات سوف يكون لها بلا شك مردود إيجابي علي الاقتصاد المصري وللدخل القومي مما يحقق نفس الوظيفة التي تعود علي الاقتصاد من فرض الضرائب أو ما يسمى بالآثار المتوازي للحوافز والاعفاءات مع التخطيط بالآثار الضريبية للوصول إلي النقطة التي يكون فيها أثر الحافز أو الاعفاء أكثر فعالية وتأثيراً علي المستوى القومي من فرض الضريبة وخاصة في ظل تأقيت الاعفاءات والحوافز مع دوام الآثار أو التأثيرات أي دالعينها . أي أن تخطيط الحوافز والاعفاءات الضريبية للأغراض الاقتصادية سوف يكون له أثر فعال علي جذب وتنمية الاستثمارات بشرط أن تقتزن هذه الحوافز والاعفاءات بهدف أو أهداف فإن تم منحها بعيداً عن هذا الهدف لاعتبر ذلك فقداً وإسرافاً ضريبياً من ناحية إضافة إلى إخلاله بالعدالة والمساواة بين الممولين من أفراد وشركات من جهة أخرى .

دور الضريبة في دراسة جدوى المشروعات
أن المشروع عدد بداية نشاطه أو تأسيسه يلجأ غالباً إلي دراسة جدوى لدراسة كافة الجوانب المؤثرة علي نشأة المشروع وإستمراره وأهم هذه العناصر هي ربحية هذا المشروع Profitability وكذلك أثر الضريبة علي كل

من الربحية الصافية للمشروع من ناحية وعلى التدفقات النقدية للمشروع من جهة أخرى . ومن ثم فإن الضرائب المرتفعة من ناحية وعدم وجود حوافز مناسبة من جهة أخرى قد يجعل المستثمر يرجح رفض المشروع بدلا من قبوله أو رفض توظيف الاستثمار في دولة معينة وإتجاهه إلى دولة أخرى أو توظيف استثماره داخل الدولة في منطقة معينة دون أخرى لأن أي ميزة ضريبية سوف تؤدي إلى زيادة الدخل الصافي الذي يحققه من الاستثمار إلى الحد الذي يراه مقبولا كعائد علي استثماراته التي تتعرض لمخاطر عالية أو تتطلب استثمارات ضخمة أو يتراخي تحقيق العائد فيها لفترة أطول بعد مزاولة المشروع لنشاطه .

الحوافز الضريبية ليست العامل الوحيد المؤثر

على جذب الاستثمار

ليست الحوافز والاعفاءات الضريبية هي العامل الوحيد والمؤثر على جذب الاستثمار وإنما هناك العديد من العوامل المؤثرة وأهمها مناخ الاستثمار ، ومن ثم فإنه في غياب مناخ ملائم للاستثمار فإن منح مزيد من الحوافز والاعفاءات يكون بدون جدوي بل أن للحوافز والاعفاءات قد تفوق العائد منها ثم تحمل في طياتها اسراف في الموارد الضريبية ومن ثم فإن منح الحوافز والاعفاءات يجب أن يسير متوازياً مع تحسين الظروف الأخرى ومناخ الاستثمار حتي لا يمثل ذلك أسرافاً في

منح هذه الحوافز والاعفاءات بل بالعكس فإن تحسين العوامل الأخرى سوف يؤدي إلى تحقيق نفس الهدف بأقل قدر من الحوافز والاعفاءات الضريبية مما يعكس كفاءة عالية لهذه الحوافز بتحقيق أكبر قدر من المخرجات والتأثيرات بأقل قدر من ، الحوافز وفي نفس الوقت زيادة فاعلية الحوافز والاعفاءات لتحقيق أكبر قدر من الأهداف بنص القدر من الحوافز والاعفاءات أو بأقل قدر منها باعتبار أن ذلك يتطرق بكفاءة وفاعلية الحوافز الضريبية ككل وكذلك زيادة كفاءة وفاعلية الموارد الضريبية بشكل عام والقيم المضافة والدخل القومي بشكل خاص .

الحوافز والاعفاءات الضريبية ضرورة

تنافسية لجذب الاستثمارات

لو كانت الاستثمارات المحلية والدولية وجهتها دولة معينة أو دولة بذاتها ما كانت هناك مشكلة ، أما وأن العالم أصبح قرية كونية صغيرة من الناحية الاقتصادية بمعنى أنه في ظل وسائل الاتصال وحرية رؤوس الأموال فإن الاستثمارات سوف تتحرك إلى الوجهة التي تحقق لها أكبر فائدة وأكبر عائد حيث لم يصبح انتقال رؤوس الأموال عشوائيا من ناحية ولم تصبح القيود السابقة على حركة رؤوس الأموال موجودة أو مؤثرة على حركة رؤوس الأموال حالياً ، وفي ظل ذلك فن الدولة في تصميمها للحوافز والاعفاءات الضريبية بهدف جذب

رءوس الأموال محلياً ودولياً لا بد أن تأخذ في الحسبان بيئة الاستثمار العالمية والحوافز السائدة فيها في ظل منافسة الدول في جذب الاستثمار ومن ثم حجب وعدم منح أي حوافز للمستثمرين أو منحها بقدر غير كافياً أو غير متناسب مع تلك التي تمنحها الدول الأخرى المضيفة للإستثمار والتي تتنافس في الحصول عليها سوف يجعل فرصة هذه الدول في الحصول علي الاستثمارات الأجنبية ضعيفة وكذلك فرصتها في الإبقاء علي الاستثمارات المحلية داخلياً ومن ثم أصبح منح الحوافز والاعفاءات الضريبية ضرورة ملحة ومن العوامل المؤثرة والفعالة في جذب الاستثمارات الأجنبية والاحتفاظ بالاستثمارات المحلية .

الحوافز الضريبية والحوافز غير الضريبية

لا يقتصر ما تقدمه الدول من حوافز وإعفاءات علي الحوافز الضريبية بل تتعدى ذلك إلي الاعفاءات والحوافز غير الضريبية من أمثلة الأخيرة الاعانات والأراضي والمرافق التي تقدمها الدولة لهذه المشروعات إضافة إلي تسهيل الإجراءات والقضاء علي الروتين وتسهيل الاستيراد والتصدير والحصول علي الترخيص وتداول العملات الأجنبية وعدم الإنترام بقوانين تداول النقد الأجنبي وحياسة وتسهيل تملك الأراضي والمباني للمشروعات الاستثمارية ... إلخ فكلها حوافز غير ضريبية ولكنها أيضاً لها أثر فعال علي جذب

الاستثمارات وتنميتها ومرتبطة إرتباطاً كبيراً بمناخ الاستثمار وتحسينه .

إختلاف الحوافز والاعفاءات الضريبية

بإختلاف طبيعة المشروعات

تختلف الحوافز والاعفاءات الضريبية من حيث تأثيرها وقدرتها علي جذب الاستثمار أو من حيث مناسبتها للمشروعات المختلفة أو الأنشطة بحسب طبيعتها فالحوافز المناسبة للمشروع الصناعي تختلف عن تلك المناسبة للمشروع التجاري أو الزراعي أو مشروعات الخدمات ، ومن ثم فإن تقرير حافز موحد لكل هذه المشروعات لن يكون مناسباً لها جميعاً وبالتالي تكون مقدرته ضعيفة علي جذب الاستثمارات ، وتقتصر على الأنشطة والمشروعات التي تناسبها هذه الحوافز فقط دون غيرها مما يحد من قدرة تطبيق حافز بعينه علي جذب الاستثمارات ذات الطبيعة المختلفة ، ومن ثم كان يجب أن تنوع الانظمة الضريبية الحوافز المستخدمة في جذب الاستثمارات حسب تنوع وتعدد هذه الاستثمارات ، فالمشروعات الصناعية تهتم إلي جانب الاعفاء المادي بالمسموحات الخاصة بالأهلاك والإهلاك المعجل والإضافي ، ومشروعات المناطق الحرة تهتم بالاعفاء المطلق ومشروعات إستصلاح الأراضي وإستزراعها تهتم بالأعفاء لمدة زمنية أطول نظراً لصنع أنتاجية هذه المشروعات في سنواتها الأولى وضخامة المبالغ التي

الاستثمار بالرغم من أن الاتجاه الاقتصادي الصحيح كان يفرض العكس مثل ضريبة الدمغة النسبية علي رأس المال وضريبة الدمغة علي البيع والشراء والضريبة علي الأرباح الرأسمالية (٢ ٪ علي الفرق بين ثمن البيع والشراء) للأوراق المالية .

طبيعة المشكلة :

أن خطوات أخرى وإجراءات يجب إتخاذها لتشجيع الخصخصة باستخدام الأثر الضريبي ويرى الباحث أنه باحتمال هذه الخطوات التي تتطلب إدخال تعديلات تشريعية سواء في مجال القانون ١٥٧ لسنة ١٩٨١ المعدل أو في مجال القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ الخاص بسوق رأس المال فيما يتعلق بالشق الضريبي ويمكن تلخيص المشاكل الواجب معالجتها لتشجيع ودفع الخصخصة فيما يلي :

أ- سيترتب علي طرح هذه الشركات للبيع تحقيق أرباح رأسمالية أو خسائر رأسمالية والأولي في حالة تحقيقها ستكون محلاً للخصوع للضريبة علي أرباح شركات الأموال والثانية سيدور التساؤل حول مدى أحقية المشروع في ترحيل هذه الخسائر في ظل إختلاف الأشخاص القانونية في الحالين .

ب- الضرائب المستحقة والمبالغ المتنازع عليها والمتنازع أمام القضاء وتسويتها باعتبار أن هذه المبالغ تمثل مشاكل لها أثر مباشر علي الخصخصة .

تصرف علي الاستصلاح والاستزراع والبنية الأساسية كما تهتم المشروعات التي تطبق تكنولوجيا متقدمة بالأحلال والتجديد لتجهيزاتها وإهلاكها في مدة أقل وعدم خضوع التصرف في أصولها للأرباح الرأسمالية ، كما تهتم المشروعات في فترات التضخم في البلاد التي تعتبر فيها نسب التضخم عالية بالاسلوب الذي تعالج به الدولة أثر التضخم بما يضمن سلامة رأس المال ، كما تهتم المشروعات التي تزاوِل نشاطها في إقتصاد مقيد ومركز بميزة حرية إعادة تصدير رأس المال والأرباح للخارج وتهتم المشروعات في الدول النامية والدول الاشتراكية بتوفير ضمانات ضد المصادرة والتأميم والحجز ... إلخ .

المبحث الخامس

الضريبة كأداة لتشجيع الخصخصة

يترتب علي الخصخصة وتحول القطاع العام وقطاع الاعمال إلي قطاع خاص ، لاشك أن هذا التحول له تأثير كبير علي نواحي كثيرة لها مردودها الضريبي وأثرها الضريبي كبيع هذه الشركات أو بيع حصة الدولة فيها وتحقق أرباح رأسمالية من ذلك وقد اتخذت الدولة بعض الخطوات في هذا الشأن ، فقد كانت هناك بعض الضرائب التي تعوق الخصخصة وتجعل الاستثمار في الاسهم أسوأ من الاستثمار في الودائع أو الحسابات المصرفية أي أن الادخار كان يتمتع بميزة تفوق

جـ - إن صناديق الاستثمار تساهم مساهمة فعالة في إنجاح الخصخصة وتعمل علي إتساع أسواق رأس المال وإزدهارها وحسناً فعل المشرع بإعفاء عوائد الوثائق التي تصدرها هذه الصناديق والمملوكة للأفراد أما تلك الوثائق المملوكة للأشخاص المعنوية فإن الموقف بالنسبة لها غامض مترددا بين الخضوع والإعفاء مما يتطلب حسم هذا الموضوع لما لهذه المعاملة من أثر علي إتساع عمل هذه الصناديق ونجاحها الذي له مردود إيجابي علي الخصخصة .

د - العمل علي مساعدة الشركات التي تم خصخصتها علي تحديث التجهيز الآلي الخاص بها ومعداتنا نظراً لأن القطاع العام وقطاع الأعمال السابق كان يعاني من تخلف التكنولوجيا وتقدم التجهيز الآلي وأن بعض الحوافز الضريبية يجب منحها لهذه المشروعات حتي تستطيع تطوير التجهيز الآلي الخاص بها والتخلص من الآلات القديمة وإحلال الآلات الجديدة محلها مثل الإهلاك الإضافي وإعفاء الأرباح الرأسمالية الناتجة عن التخلص من هذه الآلات والمعدات .

هـ - معالجة مشكلة المخصصات :

إن النص الحالي المتعلق باعتبار المخصصات من الأعباء وإجبة الخصم في حدود ٥٪ يحد من قدرة الجهات المختلفة علي مواجهة الكاليف والاعباء غير محددة المقدار وإن رفع هذا المبلغ أو إطلاق حق الجهات

في تكوين المخصصات مع وضع ضوابط وضمانات لمراقبتها يمثل ميزة للاستثمار والخصخصة .

خلاصة وتوصيات

- ١ - إن الارتقاء بأداء مأمور الضرائب أصبح مطلباً جوهرياً وأساساً مساعد لزيادة جذب الاستثمارات والخصخصة .
- ٢ - إن زيادة كفاءة وفعالية الأداء هو مرحلة تالية ومتقدمة عن مجرد وضع معايير ومستويات للداء الذي يعتبر مقدمة خطوة أولي نحو زيادة الكفاءة والفاعلية .
- ٣ - إن أساس العمل الضريبي هو مأمور الضرائب ومن ثم يجب حسم إختياره ووضع أساس جديد لتعيينه وتدريبه ورفع كفاءته .
- ٤ - إن زيادة كفاءة وفعالية الأداء الضريبي والارتقاء بأداء مأمور الضرائب هو مسئولية الإدارة الضريبية بالدرجة الأولى ومقياس لنجاحها .
- ٥ - إن عمل مأمور الضرائب تتأثر به العديد من الأشخاص والجهات الأخرى ومن ثم فإن رفع كفاءته سيؤثر بالتالي سلباً أو إيجاباً علي عمل هذه الجهات وأدائها .

رأس المال المعتمد، والمطلوع
١٣٢ مليون دولار أمريكي



رأس المال المخصص به
٥٠٠ مليون دولار أمريكي

بنك فيصل الإسلامي المصري

شركة مساهمة مصرية

نتائج البنك في نهاية النصف الأول من العام المالي ٢٠٠١ م

معدل النمو %	التاريخ المقابل من للعام السابق	نهاية يونيو ٢٠٠١ م	بيان بالنتائج للحققة
١٥,٩	مليون جم ٨٥٦٦,٣	مليون جم ٩٩٣٦,٧	■ إجمالي أصول البنك
١٥,٩	٧٠٩٣,٨	٨٣١٨,٥	■ جملة ودائع العملاء
١٤,٨	٧٨٥٧,٣	٩٠٢١,٢	■ أرصدة التوظيف والاستثمار
١٣,٠	٣٠٤,٨	٣٤٤,٣	■ حقوق الملكية
٩,٠	٥٧١,١	٦٧٢,٣	■ الخصصصات

ويتيح البنك لعملائه مجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية المتميزة تؤدي بأحدث الوسائل وتشمل :

- حسابات استثمارية متعددة للزاياء ومتنوعة الأجل والخصائص ... بالجنه للصرى والعملاء الأجنبيه ... تتلق جميعها وأحكام الشريعة الإسلامية ... تحقق عوائد تنافسية فى السوق للصرية ... فضلاً عن الشهادة الإذخارية الثلاثية بالجنه للصرى ذات العائد المتغير التى تتمتع بعائد متميز ويتيح لحائزها أداء العمرة .
- تمويل المشروعات فى شتى الأنشطة الاقتصادية من خلال أدوات التوظيف الإسلامية كالإيجارات والمشاركات والمضاربات وغيرها .
- بيع وشراء النقد الأجنبيه وتحصيل الشيكات والكمبيالات وإيلاء خدمات التحويلات الخارجيه من خلال إدارات متخصصة وشبكة واسعة من المرسلين وكذا أداء خدمة التحويلات للحليه بالجنه للصرى باستخدام نظم السويت .
- خدمة الصارف الأكى التى تتيج التعامل مع البنك لمدة ٢٤ ساعة يومياً و ٧ أيام أسبوعياً فضلاً عن خدمة البنك الصوتى .
- خدمات أمانة الاستثمار وتتضمن تأسيس الشركات وتلقى الاكتساب وإنشاء اتحادات الملاك ومتابعة التنفيذ والإشراف للمالى على مشروعات العملاء وتسويق الأراضي والعقارات وإقامة المعارض فى الداخل والخارج وسداد كافة الإلتزامات النورية نيابة عن العملاء .

فروع البنك

للمركز الرئيسى وفرع القاهرة : ١١١٢ ش كورنيش النيل فروع : الأزهر - غزة - مصر الجديدة - الدقى

أسبوط - سوهاج - الإسكندرية - دمهور - طنطا - بنها - المنصورة - للجة الكبرى - السويس - الرقازيق

الإدارة العامة لأمانة الاستثمار خدمتكم فى المجالات العقارية والاستثمارية ، ومقرها : ١٧ ش الفلوجا - العجوزة - ت : ٣٠٣٦٤٠٨

بشأن استحقاق الابن أو الاخ المستحق المعاش وفقا لاحكام القانون رقم ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ أو وفقا لاحكام القانون رقم ٥٠ لسنة ١٩٧٨ لمنحة قطع المعاش

د. محمد طه عبيد

الخبير الاستشاري للتأمين

والاحكام المنصوص عليها في قانون التأمين الاجتماعى

رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥

.....

كما تنص المادة ٣٢ من قانون التأمين الاجتماعى

للعاملين المصريين بالخارج الصادر بالقانون رقم ٥٠

لسنة ١٩٧٨ على أن :

« إذا توفى المؤمن عليه أو صاحب المعاش كان

للمستحقين عنه الحق فى تقاضى معاشاتهم وفقا للانصبه

والاحكام المنصوص عليها فى قانون التأمين الاجتماعى

رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥

.....

.....

ولما كان المستفاد من سياق التطبيق المشار إليهما أن

كلا من النظامين سالف الذكر قد أحال فى شأن

إستحقاق المستحقين للمعاش الى الأنصبه والأحكام

المنصوص عليها فى القانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥

بإصدار قانون التأمين الاجتماعى .

أثير فى التطبيق العلمى مدى أحقية الابن أو الاخ

المستحق المعاش وفقا لاحكام قانون التأمين الاجتماعى

على أصحاب الأعمال ومن فى حكمهم الصادر بالقانون

رقم ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ أو قانون التأمين الاجتماعى

للعاملين المصريين بالخارج الصادر بالقانون رقم ٥٠

لسنة ١٩٧٨ فى صرف المنحة المنصوص عليها فى

الفقرة الأخيرة من المادة ١١٣ من قانون التأمين

الاجتماعى رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ المعدل بالقانون رقم ٣٠

لسنة ١٩٩٢ اعتبارا من ١/٧/١٩٩٢ .

وبعرض الموضوع على اللجنة العليا للتخطيط

والتشريع التأمينى استبان لها ما يلى :

تنص المادة ٣٢ من قانون التأمين الاجتماعى على

اصحاب الاعمال ومن فى حكمهم الصادر بالقانون رقم

١٠٨ لسنة ١٩٧٦ على أن

« إذا توفى المؤمن عليه أو صاحب المعاش كان

للمستحقين عنه الحق فى تقاضى معاشات وفقا للانصبه

١ - انتهاء خدمة المؤمن عليه لبلوغه سن التقاعد المنصوص عليه بنظام التوظيف المعامل به أو بلوغه سن الستين بالنسبة للمؤمن عليهم المنصوص عليهم بالبندين ب ، ج من المادة (٢) وذلك متى كانت مدة اشتراكه فى التأمين ١٢٠ شهر على الأقل .

وقوانين التوظيف بالنسبة للعاملين فى الجهاز الإدارى للدولة والقطاع العام وقانون العمل للقطاع الخاص تحدد سن الاحالة للمعاش فى سن الـ ٦٠ عاما والقضاء فى سن الـ ٦٤ عاما وخريجى الأزهر والخدمة والعاملون السائرة الذين كانوا فى العمل فى ١/٦/١٩٦٣ لسن الـ ٦٥ عاما والعاملين فى أعمال صعبة وخطرة فى المناجم والمحاجر والصرف الصحى بسن الـ ٥٥ عاما .

٢ - انتهاء خدمة المؤمن عليه للوفاة أو العجز الكامل أو العجز الجزئى المستديم متى ثبت عدم وجود عمل آخر له لدى صاحب العمل وذلك أيا كانت مدة اشتراكه فى التأمين .

ويثبت عدم وجود عمل آخر بقرار من لجنة يقوم بتشكيلها وزير التأمينات بالاتفاق مع الوزراء المختصين ويكون من أعضائها ممثل عن التنظيم النقابى أو العاملين بحسب الأحوال وممثل عن الهيئة المختصة ، ويحدد قرار تشكيل اللجنة للقواعد وإجراءات اللجنة .

ويسنلئى من شرط عدم وجود عمل آخر والحالات التى يصدر بها قرار من وزير التأمينات بناء على اقتراح مجلس الإدارة .

ولما كانت الفقرة أخيره من نص المادة ١١٣ من القانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ المضافة بموجب القانون رقم ٣٠ لسنة ١٩٩٢ والمعمول باحكامها اعتبارا من ١/٧/١٩٩٢ يجرى نصها كالاتى :

« وتصرف للابن أو الأخ فى حالة قطع معاشه منحة تساوى معاش سنهتحد أدنى مقداره مائتا جنيه ولا تصرف هذه المنحة إلا مرة واحدة ، ويصدر وزير التأمينات قرارا بشروط وقواعد صرف هذه المنحة » .

فأنه قد انتهى رأى اللجنة الى أن الابن أو الأخ المستحق لمعاش وفقا لاحكام القانون رقم ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ أو القانون رقم ٥٠ لسنة ١٩٧٨ يستحق المنحة المشار إليها فى حالة توافر احدى حالات قطع معاشه اعتبارا من ١/٧/١٩٩٢ ، وذلك بالقواعد والشروط الواردة بقانون التأمين الاجتماعى الصادر بالقانون رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ .

س وجـ

حالات استحقاق المعاش

طبقا لأحكام تأمين الشيخوخة

والعجز والوفاة

س : ما هى حالات استحقاق المعاش طبقا لأحكام تأمين الشيخوخة والعجز والوفاة . وفقا لأحكام قانون التأمين الاجتماعى رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ والقوانين المعدلة له ؟

جـ - يستحق المعاش فى تأمين الشيخوخة والعجز والوفاة فى الحالات الآتية :

عليهم في البند السابق من هذه الفقرة في البند للعمل بالقطاع الخاص وتوافرت في شأنه حالات الاستحقاق المنصوص عليها بالبندين ٣، ٢ .

(ج) ثبوت عجز المؤمن عليه أو وقوع وفاته نتيجة إصابة عمل .

س : هل يستحق المعاش في الحالات السابقة من بداية الشهر الذي انتهت فيه مدة الخدمة أو من اليوم التالي لإنهاء الخدمة ؟

ج- تلص المادة (٢٥) من قانون التأمين الاجتماعي رقم ٧٩ لسنة ١٩٧٥ بأن يستحق المعاش من أول الشهر الذي نشأ فيه سبب الاستحقاق بالنسبة لحالات الاستحقاق بسبب بلوغ السن أو ثبوت العجز الكامل أو وقوع الوفاة .

أما بالنسبة لحالة تسوية المعاش فيتم بتقديم طلب صرف معاش مبكر فيستحق المعاش من أول الشهر الذي قدم فيه طلب الصرف .

وفي حالة عدم تقديم طلب الصرف حتى بلوغ المؤمن عليه سن الستين أو ثبوت العجز الكامل أو وقوع الوفاة فيستحق هذا المعاش اعتباراً من أول الشهر الذي تحققت فيه إحدى هذه الوقائع .

ويشترط لصرف المعاش المبكر عن الأجر المتغير عند استحقاقه لا يقل سن المؤمن عليه عن خمسين سنة ويخصم بواقع ٥% عن كل سنة من السنوات المتبقية له حتى بلوغ سن الستين .

٣ - وفاة المؤمن عليه أو ثبوت عجزه عجزاً كاملاً خلال سنة من تاريخ انتهاء خدمته بشرط عدم تجاوزه السن المنصوص عليها في البند (١) وعدم صرفه القيمة النقدية لتعويض الدفعة الواحدة ، وذلك أياً كانت مدة اشتراكه في التأمين .

٤ - انتهاء خدمة المؤمن عليه بغير الأسباب المنصوص عليها في البنود ١ ، ٢ ، متى كانت مدة اشتراكه في التأمين ٢٤٠ شهراً على الأقل (المعاش المبكر) .

٥ - وفاة المؤمن عليه أو ثبوت عجزه عجزاً كاملاً بعد انقضاء سنة من تاريخ انتهاء خدمته أو بلوغه سن الستين بعد إنتهاء خدمته متى كانت مدة اشتراكه في التأمين ١٢٠ شهراً على الأقل ولم يكن قد صرف القيمة النقدية لتعويض الدفعة الواحدة ويسرى المعاش في هذه الحالة على أساس مدة الاشتراك في التأمين ويشترط لاستحقاق المعاش في الحالتين في البندين ٢ ، ٣ السابقين أن تكون للمؤمن عليه مدة اشتراك في التأمين لا تقل عن ثلاثة أشهر متصلة أو سنة أشهر متقطعة ولا يسرى هذا الشرط في الحالات الآتية :

(أ) المؤمن عليهم العاملون في الجهاز الإداري للدولة والقطاع العام وكذلك العاملون في والقطاع الخاص الذين يخضعون للتوظيف صادرة وفقاً لقانون العمل متى وافق وزير التأمينات على هذه اللوائح أو الاتفاقيات بناء على عرض الهيئة المختصة .

(ب) انتقال المؤمن عليه من العاملين المنصوص

المعاملة الضريبية للمبالغ التي تصرفها الجهات الحكومية وشركات القطاع العام والجمعيات التعاونية بالنسبة لضريبة الدمغة

إعداد

أسعد شوقي فتح الله

مدير عام بمنطقة صرائب الاسكندرية أول والمحاضر بالدراسات العليا وكلية التجارة - جامعة الاسكندرية

ملحوظة : يحدد قيمة المبالغ المنصرفة التي تمثل الوعاء الضريبي على أساس القيمة الاسمية الكاملة للمبالغ المقرر صرفها قبل خصم أية مبالغ لحساب أية جهة .

١ - جهات الصرف والمقصود بها :

١ - الجهات الحكومية (الوزارات ومصالحها : وحدات الحكم المحلي - الهيئات العامة - المجالس العليا لشركات القطاع العام) .

٢ - شركات القطاع العام (تعد الشركات القابضة «قطاع الأعمال» والتابعة في حكم شركات القطاع العام لخضوعها للضريبة النسبية للمرتبات والأجور .. إلخ) .

٣ - الجمعيات التعاونية (الجمعيات التعاونية الزراعية طبقاً للقانون ٥١ لسنة ٦٩ ، وحدات التعاون الاستهلاكي بأنواعها طبقاً للمادة ١ للقانون ١٠٩ ، ١١٠ لسنة ١٩٧٥ وكذلك وحدات التعاون الإنتاجي طبقاً للمادة ٣ من ذات القانون) .

أولاً : ضريبة الدمغة النسبية على المرتبات وما في حكمها

١ - تحديد وعاء الضريبة النسبية المستحقة على المرتبات والأجور وما في حكمها والإعانات ، وحساب الدمغة المستحقة بدقة وفقاً للمواد ٧٩ ، ٨١ من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ وتعديلاته ولائحته التنفيذية .

٢ - العناصر الرئيسية :

١ - الوعاء الضريبي

أ - جهات الصرف

ب - شروط الخضوع للضريبة

٢ - حساب الضريبة :

أ - الواقعة المنشئة للضريبة

ب - سعر الضريبة

١ - الوعاء الضريبي :

هو كل مبلغ تصرفه الجهات الحكومية وشركات القطاع العام والجمعيات التعاونية من المرتبات والأجور والمكافآت وما في حكمها والإعانات .

ب - شروط الخضوع للضريبة :

١ - أن يكون الوعاء الضريبي مبلغاً نقدياً (فلو كان الوعاء مثلاً سندات الإصلاح الزراعي ، أو طوابع بريد أو دفعة فلا تخضع للضريبة) .

٢ - أن تكون المبالغ المنصرفة هي (المرتبات والأجور والمكافآت وما في حكمها - الإعانات) .

٣ - أن يكون الصارف إحدى الجهات (الحكومية - شركات القطاع العام - الجمعيات التعاونية) .

٢ - حساب الضريبة :

١ - تضمنت المادة ٢٨ من اللائحة التنفيذية للقانون بأنه يتم حساب الضريبة المشار إليها على النحو التالي :

أ - تحدد القيمة الكاملة للمبالغ المقرر صرفها وتكون فئة الضريبة المستحقة هي الفئة المحددة للطبقة التي تقع فيها القيمة الكاملة للمبالغ المنصرفة .

ب - يستقطع من المبالغ المقرر صرفها أقساط واشتراكات التأمينات والمعاشات وغيرها المعفاة قانوناً .

ج - إذا كان الصافي بعد استبعاد المبالغ المعفاة قانوناً من اشتراكات وأقساط وغيرها لا يتجاوز خمسين جنيهاً فإنه يعفى من الضريبة .

د - إذا زاد الصافي المشار إليه في البند (ج) على خمسين جنيهاً يستبعد من هذا الصافي خمسون جنيهاً وتحسب الضريبة على المبلغ المتبقى طبقاً لسعر الطبقة التي حددت في البند (أ) .

٢ - يتم جبر كسر الخمسة قروش للضريبة واجبة الأداء وذلك طبقاً للقانون ١٠٤ لسنة ١٩٨٧ (المادة الثانية) .

٣ - يراعى في جميع الأحوال أنه يجب ألا يقل صافي المبلغ المنصرف بعد خصم الضريبة المنصوص عليها في المادة (٧٩) عن صافي أى مبلغ يقل عنه وذلك طبقاً للمادة ٨١ من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ .

أ - الواقعة المنقشة للضريبة :

« هي عملية الصرف القانونية لا المادية » وذلك بوضع المبالغ تحت تصرف صاحب الشأن وليس قبض المبلغ نقداً عيب الضريبة - يتحمل الضريبة الموظف أو العامل » .

ملحوظة : تحسب الضريبة على كل صرفية على حدة بغض النظر عن عدد الصرفيات في الشهر .

ب - سعر الضريبة :

حدد المشروع بالمادة ٧٩ من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ وتعديلاته ستة شرائح (طبقات) تخضع لضريبة نسبية متصاعدة على أن تعفى دائماً ومن كل صرفية على حدة إذا زاد مبلغها عن خمسين جنيهاً - الخمسون جنيهاً الأولى وتحدد هذه الطبقات على النحو التالي :

١ - الخمسون جنيهًا الأولى	مغفأة
٢ - أزيد من ٥٠ - ٢٥٠ جنيهًا	سنة في الألف ٠٦٪
٣ - أزيد من ٢٥٠ - ٥٠٠ جنيهًا	سنة ونصف في الألف ٠٦,٥٪
٤ - أزيد من ٥٠٠ - ١٠٠٠ جنيه	سبعة في الألف ٠٧٪
٥ - أزيد من ١٠٠٠ - ٥٠٠٠ جنيه	سبعة ونصف في الألف ٠٧,٥٪
٦ - أزيد من ٥٠٠٠ - ١٠,٠٠٠ جنيه	ثمانية في الألف ٠٨٪

كل ما يزيد عن ١٠,٠٠٠ جنيه تستحق عنه الضريبة بواقع ثلاثة في الألف ٠٣٪ من الزيادة .

- ١ - المرتبات : هي المبالغ التي تصرف للعاملين من موظفين ومستخدمين بصفة دورية مقابل عمل يؤدونه .
- ٢ - الأجور : هي المبالغ التي تصرف للعامل مقابل عمل يدوي أو عادي في فترات متقاربة يوم أو أسبوع .
- ٣ - المكافآت : هي المبالغ التي تصرف للعاملين علاوة على المرتب نظير عمل إضافي (أوفر تايم) أو بصفة عرضية (مكافآت تشجيعية أو إنتاج) .

- ٤ - ما في حكمها : مبالغ تصرف في شكل مرتب من الإيرادات الدورية ولم تكن نظير عمل أو خدمة كالمنح .
 - ٥ - إعانات : ما يتم صرفه لظروف خاصة بسبب الحالة الاجتماعية بصفة دورية (إعانة الغلاء والزواج) .
- مثال : الدفعة النسبية :

موظف في مصلحة الجمارك مرتبه في ١/١/١٩٩٤ والمتغيرات كالتالي :

بند (أ) الأساسي ٢٠٢ جنيه قبل ضم العلاوات الخاصة وأصبح في ١/٧/١٩٩٤ - ٢٦٢ جنيهًا بدل طبيعة عمل

٨ جنيهات (أرمل ويعول عدد ٢) .

العلاوات الخاصة	٪	١٩٨٧	٣٤,٢٠	جنيه
٪١٥	١٩٨٨	٢٥,٨٠		
٪١٥	١٩٨٩	٢٦,٥٥		
٪١٥	١٩٩٠	٢٦,٨٥		
٪١٥	١٩٩١	٢٦,٨٥		
٪٢٠	١٩٩٢	٣٦,٨٠		
٪١٠	١٩٩٣	٢١,٨٤		

علاوة اجتماعية - ٤, جنيهات مدة سابقة ٠,٩٤ جنيه ٥٪ صندوق

علاوة إضافية - ٤, جنيهات قسط حوافز متجمدة ٤,٩٠ جنيه رعاية اجتماعية

المطلوب : احسب ضريبة الدمغة النسبية المستحقة ؟

الحل :

جنيه		الفئة	السعر	جنيه	
٣٤,٢٠	١٩٨٧٪ ٢٠			٢٠٢	بند (أ) الأساسي
٢٥,٨٠	١٩٨٨٪ ١٥			٨	بدل طبيعة عمل
٢٦,٥٥	١٩٨٩٪ ١٥			٢٠٦,٨٩	إجمالي علاوات خاصة
٢٦,٨٥	١٩٩٠٪ ١٥	٢٥٠ = ٥٠٠ ج ٦,٥ في		٤١٦,٨٩	(أ) القيمة الكاملة للمرتب والمفغريات
٢٦,٨٥	١٩٩١٪ ١٥	الألف		٥٩,٥٦	(ب) يستبعد التأمينات
٣٦,٨٠	١٩٩٢٪ ٢٠			٢٠٦,٨٩	والمعفاة بقوانين خاصة
٢١,٨٤	١٩٩٣٪ ١٠		٢٧٩,٥٥	١٣,١٠	٥٪ رعاية اجتماعية
٨ -		علاوة اجتماعية إضافية		١٣٧,٣٤	السواء
٢٠٦,٨٩		الإجمالي		- ٥٠ ج	(ج) يعفى ٥٠ عنها
		١٠٪ حصة الموظف في التأمينات		(٨٧,٣٤)	الوعاء (الباقى بعد ٥٠ ج)
٤١,٦٩		للأساسي والمفغريات			(د) الباقي يضرب في سعر
٤,١٧		١٪ تأمين للأساسي والمفغريات			الضريبة المحدد في (أ)
		٣٪ إخصار للأساسي بعد ضم العلاوات			$60 \times 87.34 = 5238$
٧,٨٦		الخاصة وقدرها - ٢٦٢ ج ٣٪			١٠٠٠
٠,٩٤		مدة سابقة			$5238 \div 1000 = 5.238$
٤,٩٠		قسط حوافز متجمدة			٦٠ يقرب إلى
٥٩,٥٦		الإجمالي			قرشا

مثال توضيحي آخر :

مبلغ منصرف قدره - ٥٠٠ جنيه وآخر قيمته ٥٠٠,١٠ ج - احسب ضريبة الدمغة النسبية المستحقة ؟

المحل

الحالة الأولى :

إجمالي المبلغ ٥٠٠٠ جنيه (يقع فى الطبقة أزيد من ٢٥٠ - ٥٠٠ جنيه فئة الضريبة ٦١/٢ فى الألف)

$$\begin{array}{r} ٥٠ \\ \hline ٤٥ \text{ (صافي الوعاء)} \\ \hline ٦٥ \times ٤٥ \\ \hline ١٠٠٠ \end{array}$$

الضريبة المستحقة ٢,٩٢٥ يجبر إلى ٢,٩٥ ج
الصافي بعد خصم الضريبة المستحقة = ٥٠٠ ج - ٢,٩٥ ج = ٤٩٧,٠٥ ج

الحالة الثانية :

إجمالي المبلغ ٥٠٠,١٠ جنيه (يقع فى الطبقة أزيد من ٥٠٠ - ١٠٠٠ فئة الضريبة ٧ فى الألف)

$$\begin{array}{r} ٥٠,٠٠ \\ \hline ٤٥٠,١٠ \text{ (الوعاء)} \\ \hline ٧ \times ٤٥٠,١ \\ \hline ٣,١٥٠,٧ = \frac{٧}{١٠٠} \end{array}$$

الضريبة المستحقة ٣,١٥٠,٧ ج يجبر إلى ٣,٢٠ ج
الصافي بعد خصم الضريبة المستحقة = ٥٠٠,١٠ ج - ٣,٢٠ ج = ٤٩٦,٩٠ ج

يتضح من المثال التوضيحي السابق أن صاحب المبلغ الأكبر يكون ما تبقى له بعد خصم الضريبة المستحقة أقل من صاحب المبلغ الأصغر بمقدار ٤٩٧,٠٥ - (٤٩٦,٩٠) = ٠,١٥ قرشا ، وذلك ترد لصاحب المبلغ الأكبر ١٥ قرشا ليتساوى مع صاحب المبلغ الأصغر لتكون ٤٩٦,٩٠ ج + ٠,١٥ قرشا = ٤٩٧,٠٥ قرشا ، وذلك طبقاً لما ورد بالمادة ٨١ من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ .

مثال :

موظف يعمل بإحدى الجمعيات التعاونية تقاضى مرتباً عن شهر ديسمبر ١٩٨٩ ويتضمن المبالغ الآتية :

جنيهـــــــــــــــــ

١٨٠ المرتب الأساسى (بند أ)

٥٤ علاوة خاصة ٥٠٪ (٢٠٪ ، ١٥٪ ، ١٥٪)

٦ إعانة (علاوات اجتماعية)

مع العلم بأنه يوجد مدة خدمة سابقة قدرها ١,٢٠ ج وقسط حوافز متجمدة قدرها ٢٢ قرشا .

المطلوب : احسب ضريبة الدفعة النسبية المستحقة .

المبالغ التي تصرفها الجهات الحكومية

ثانياً : الضريبة الإضافية :

١ - تحديد وعاء الضريبة المستحقة على الصرفيات الحكومية وكيفية حسابها طبقاً للمادة ٨٠ من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ وما ورد بشأنها في المادة (٧٩) وتعديلاته ولائحته التنفيذية .

٢ - النقاط الرئيسية :

١ - الوعاء الضريبي .

أ - جهات الصرف . ب - المقصود بالجهات الحكومية .

ج - شروط الخضوع للضريبة .

٢ - حساب الضريبة :

أ - الواقعة المنشئة للضريبة . ب - عبء الضريبة

ج - سعر الضريبة . د - طريقة سداد الضريبة .

" هو كل مبلغ تصرفه الجهات الحكومية من الأموال المملوكة لها سواء تم الصرف بمعرفتها مباشرة أو بالإذنابة ، فيما عدا المرتبات والأجور والمكافآت وما في حكمها والإعانات "

أ - تعريف جهات الصرف : هي الجهات الحكومية .

ب - المقصود بالجهات الحكومية هي :

١ - الوزارات ومصالحها — والأجهزة التي لها موازنة خاصة .

٢ - وحدات الحكم المحلي .

٣ - الهيئات العامة .

٤ - المجالس العليا لقطاعات شركات القطاع العام .

ج - شروط الخضوع للضريبة :

١ - أن يكون الصارف إحدى الجهات الحكومية السابق الإشارة لها .

٢ - ألا يكون المبلغ المتصرف مرتبات وأجوراً ومكافآت وما في حكمها وإعانات .

٣ - أن يكون المبلغ المتصرف من تلك الجهات الحكومية مملوكاً لها .

٤ - تخضع المبالغ المنصرفة للضريبة سواء تم التصرف بمعرفة الجهات الحكومية مباشرة أو بطريق الإنابة .

٢ - حساب الضريبة :

الضريبة النسبية المستحقة على الصرفيات = الضريبة العادية + الإضافية (٢ أمثال العادية) ، وذلك طبقاً لما ورد بالمادة (٨٠) من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ .

- ويراعى عند حساب الضريبة ما تضمنته المادة (٢٨) من اللائحة التنفيذية للقانون (سبق شرحها) وكذلك ما ورد بالمادة الثانية من القانون ١٠٤ لسنة ١٩٨٧ بأنه " إذا كانت الضريبة الواجبة الأداء تقل عن خمسة قروش أو مضاعفتها يجبر هذا الكسر إلى أقرب خمسة قروش " .

أ - الواقعة المنشئة للضريبة :

" هي عملية الصرف القانونية لا المادية " أى إسقاط المبلغ من ذمة الحكومة .

ب - عبء الضريبة :

يتحمل الضريبة الشخص أو الجهة التي تم الصرف لها .

ج - سعر الضريبة :

أسعار الضريبة طبقاً للجدول المبين في المادة ١٨٩ من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ بعد مضاعفتها بالقانون ٢٢٤ لسنة ١٩٨٩ وبينها كالاتى :

معداة	١ - الخمسون جنيهاً الأولى
٢ - أزيد من ٥٠ ج - ٢٥٠ ج	١٢٪ (في الألف)
٣ - أزيد من ٢٥٠ ج - ٥٠٠ ج	١٣٪ (في الألف)
٤ - أزيد من ٥٠٠ ج - ١٠٠٠ ج	١٤٪ (في الألف)
٥ - أزيد من ١٠٠٠ ج - ٥٠٠٠ ج	١٥٪ (في الألف)
٦ - أزيد من ٥٠٠٠ ج - ١٠,٠٠٠ ج	١٦٪ (في الألف)

مازاد عن ١٠,٠٠٠ جنيه يستحق ضريبة بواقع ستة في الألف (٠.٦٪) عن الزيادة .

د - طريقة سداد الضريبة :

تقوم جهات الصرف - بعد تحديد قيمة الضريبة على النحو المتقدم - بأداء تلك الضريبة إلى مأمورية الضرائب المختصة بإخطار يقدم فى الموعد غايته نهاية كل شهر عن المبالغ التي صرفتها هذه الجهات خلال الشهر السابق ، وذلك طبقاً لما ورد بالمادة (٢٩) من اللائحة التنفيذية للقانون .



ثالثاً : الإعفاءات :

تعفى من الضريبة العادية والإضافية المبالغ التي تصرف في الأحوال الآتية كما حددتها المادة (٨٢) من القانون ١١١ لسنة ١٩٨٠ وتعديلاته ، وذلك على النحو التالي :

أ - إذا كان الصرف رداً لمبالغ سبق صرفها .

ب - الصرف لهيئة دولية .

ج - الصرف لحكومة أجنبية بشرط المعاملة بالمثل .

د - الصرف على أساس إحتكارات دولية .

هـ - ما يصرف ثمناً لشراء أوراق مالية .

و - ما يصرف نظير مشتريات مسعرة جبرياً أو خدمات محددة مقابل أدائها بمعرفة إحدى الجهات الحكومية .

ز - ما يصرف في الخارج .

مثال :

مبلغ منصرف بمعرفة مصلحة الضرائب قدره ١١,٠٠٠ جنيه وذلك لشراء أثاث .

المطلوب : احسب الضريبة النسبية المستحقة على الصرفية .

الحـلـ

أولاً : حتى المبلغ ١٠,٠٠٠ ج فإنه يقع في الطبقة من (٥٠٠٠ - ١٠,٠٠٠ ج) فئة الضريبة المستحقة ١٦٪ والباقي وقدره ١٠٠٠ ج يخضع لضريبة ٠,٦٪ .

ثانياً : الضريبة النسبية المستحقة على الصرفية = الضريبة العادية + الضريبة الإضافية .

$$١ - \text{الضريبة العادية} = (١٠,٠٠٠ - ٥٠٠٠ \text{ ج معفاة}) \times ٠,١٦\% = ٩٩٥٠ \times \frac{١٦}{١٠٠} = ١٥٩,٢٠ \text{ ج}$$

$$\text{ويستحق على المبلغ الباقي} = ١٠٠٠ \times \frac{٠,٦}{١٠٠} = ٦,٠٠ \text{ ج}$$

$$= ١٦٥,٢٠ \text{ ج}$$

٢ - الضريبة الإضافية = ١٦٥,٢٠ × ٣ أمثال الضريبة العادية

$$= ٤٩٥,٦٠ \text{ ج}$$

$$= ٣ \times ١٦٥,٢٠$$

$$= ٦٦٠,٨٠ \text{ ج}$$

إذن الضريبة النسبية المستحقة على الصرفية = العادية + الإضافية

$$= ٦٦٠,٨٠ \text{ ج}$$

$$= ٦٦٥,٢٠ \text{ ج} + ٤٩٥,٦٠ \text{ ج}$$

التشرة الارشادية

اعداد / قطاع الشئون الاقتصادية

حيث لوحظ منذ صدور القانون الجديد للتجارة وجود حالة الارتباك لدخل الأسواق المصرية حيث ارتكبت حركة التعاملات بين التجار والتي كانت تتم بصورة تلقائية بموجب شيكات خطية وقد حذرت جهات اقتصادية عديدة من هذا الارتباك كاتحاد الغرف التجارية واتحاد الصناعات المصرية ، كما أن صدور قانون الشيك بشكله الحالي له تأثير سلبي علي حركة البيع والشراء بالأجل وهي أكثر أوجه للتعامل التجاري انتشاراً في الدول النامية بل إنها أساس التعامل بين التجار والبنوك ليس هذا فقط بل إن ضعف الشيك سيؤثر علي النقود المصرفية الأخرى كبطاقات الائتمان علاوة علي انخفاض القوة الشرائية وحدث ركود في الأنشطة التجارية والاقتصادية بوجه عام .

ونعرض فيما يلي المواد التي كانت سبباً رئيسياً في ارتباك حركة التعاملات بين التجار :

١ - الشيكات الصادرة قبل صدور القانون :
تنص المادة الثالثة من هذا القانون علي أن يعتد بالشيكات الصادرة قبل العمل بالقانون متى تم إثبات تاريخها لدي أحد البنوك أو مكاتب الشهر العقاري ومن

الأحكام الجديدة للشيك بقانون التجارة صدر قانون التجارة الجديد رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ منظماً لأحكام التجارة بوجه عام والعقود التجارية وعمليات البنوك والأوراق التجارية والإفلاس والصالح الوافي منه .

وقد تضمن القانون أحكاماً جديدة للشيك وأعتبره أداة وفاء فقط بعد أن كان أداة وفاء وإتتمان وقد خضع هذا القانون للعديد من المناقشات من الجمعيات والمنظمات المختلفة قبل أن يأخذ طريقه نحو الإصدار أثير خلالها من الملاحظات حول المواد المنظمة للشيك بصفة خاصة حيث أن غالبية المواد المتعلقة به لا تتفق مع ماجري عليه العرف في المعاملات التجارية ولا للقة التي يجب توافرها بين التجار فضلاً عن تأثيرها الضار علي النشاط التجاري بشكل عام إلا أن القانون صدر ومتمضمناً الأحكام التي أثيرت بشأنها ملاحظات بالنسبة للشيك .

وإذا كانت أحكام قانون التجارة ترمي إلي إعادة هببة الشيك واحترامه بين المتعاملين فإن تحقيق هذا الهدف يجب الا يكون علي حساب إهدار أعراف وقواعد استقرت في الأوساط التجارية وانخفاض القوة الشرائية وبالتالي انخفاض الطلب علي السلع والخدمات .

السوق المصري، إذا كان المشرع قد اعترف بالشيكات الآجلة بالنسبة للشيكات الحكومية فلماذا لا يعترف بها بالنسبة لشيكات الأفراد ؟

٣ - إصدار شيك بدون رصيد :

تنص المادة ٥٣٤ من القانون علي أن يعاقب بالحبس وبغرامة لا تتجاوز خمسين ألف جنيه أو بإحدى هاتين العقوبتين كل من أصدر شيك ليس له مقابل وفاء ، أو القيام باسترداد كل الرصيد أو بعضه أو التصرف فيه مباشرة بعد إصدار الشيكات أو إصدار أمر للجبهه المسحوب عليها بعد صرف الشيك فيغير الحالات المقرره قانوناً ، أو القيام بتحرير شيك ويوقع عليه بصورة تحول دون صرفه .

ويؤخذ علي هذه المادة أنه إذا كان هناك مبرر لتوقيع العقوبة علي مرتكبي الأعمال الثلاثة الأولى فإن الأمر يختلف تماماً بالنسبة للأمر الرابع وهو تحرير شيك أو التوقيع عليه بصورة تحول دون صرفه حيث أن هناك عوامل يمكن أن يسبب أحدها أو بعضها في جعل الشيك غير صالح للصرف ومنها عيب سبيل المثال :

- توقيع الساحب علي الشيك دون قصد بما يخالف نموذج التوقيع المحفوظ لدي البنك المسحوب عليه الشيك وذلك عندما يكون للساحب نماذج متعددة في بنوك مختلفة .

هنا فإن البنوك تمتنع عن صرف هذه الشيكات إذا لم يتم إثباتها حتي ولو كان هناك مقابل للوفاء بقيمتها وهو ما يخل بقوة الشيك كأداة وفاء .

٢ - إستحقاق الشيك :

تنص المادة ٥٠٣ من القانون علي أن الشيك يستحق الوفاء بمجرد الاطلاع وإذا قدم الشيك للوفاء قبل اليوم المبين فيه لتاريخ إصداره وجب الوفاء به في يوم تقديمه وذلك باستثناء الشيكات الحكومية فلا تدفع قيمتها إلا في التاريخ المبين ألا وهو تاريخ إصدارها وقد استحدثت هذه المادة حكماً جديداً بالنسبة للشيكات بقضي بأن يتم صرف قيمة الشيك من البنك المسحوب عليه فور تقديمه دون النظر للتاريخ المثبت عليه وهو ما يخالف ما يجري عليه العرف التجاري حيث يقوم البائع بتسليم البضاعة المباعة للمشتري مقابل شيكات تستحق علي فترات متباعدة أو متقاربة وإلغاء التعامل بالشيكات الآجلة سيؤدي إلي تخوف المشتري من إصدار شيكات بتاريخ لاحق خوفاً من قيام البائع بتقديمها للبنك لصرف قيمتها وبالتالي يتعرض المشتري للمساءلة القانونية والجنائية عند عدم وجود رصيد يسمح بالصرف عند تقديم الشيك كما يترتب عليه امتناع البائع عن تسليم البضاعة المباعة لعدم تسليم قيمتها ، وهو ما يؤدي إلي توقف النشاط التجاري جزئياً أو كلياً هذا فضلاً عما يترتب عليه من إلغاء البيع بالتقسيط للأفراد والذي أصبح سمة بارزة لمواجهة حدة الكساد والركود في

أن يعاقب بالغرامة التيللا تتجاوز عشرة آلاف جنيه
المستفيد الذي يحصل علي الشيك مع علمه بعدم وجود
مقابل وفاء له.

وهو أمر في غاية الخطورة إذا كيف ينأخ للمستفيد
بالشيك معرفة ما إذا كان صاحب الشيك له رصيد في
البنك يكفي للصرف من عدمه ؟

ثم كيف يتصور أن يقوم البائع بتسليم بضاعة
للمشتري وهو يعلم أن الشيك المسحوب علي المشتري
لسداد ثمن هذه البضاعة ليس له مقابل وفاء بالبنك .

٥ - ورد في نص في الفقرة الثانية من المادة الأولى
من قانون التجارة الجديد علي إلغاء المادة ٣٣٧ من
قانون العقوبات اعتباراً من أول أكتوبر عام ٢٠٠٠ ونص
في الفقرة الثالثة من نفس المادة علي إلغاء كل حكم
يتعارض مع أحكام القانون ومنها حكم المادة ٣٣٧ ، هذه
المادة بالتحديد أدت إلي اختلاط الأمردي التخيرين
وحدوث ارتباك لدي المحاكم مما أدى إلي صدور أحكام
متناقضة ووقع خلاف بين المحاكم في هذا الشأن وتم
إحالة هذا الخلاف إلي الهيئة العامة للمواد الجنائية للفصل
في هل الشيكات المكسبية (التي لا يعترف بها القانون
الجديد) تخضع للتعريم والعقاب أم لا ؟ لاسيما (وأنه
في ظل عدم اعتراف القانون الجديد بالشيكات الخطية)
فالمداول أمام المحاكم الآن حوالي ١٠٠ ألف قضية تؤدي

- عدم المقارنة السليمة بين توقيع الشيك ونموذج
التوقيع بالبنك نتيجة عدم وجود خبرة كافية لدي موظف
البنك .

- وجود اختلاف بسيط بين التوقيع علي الشيك
والتوقيع وقد يرجع ذلك إلي السرعة في التوقيع أحياناً من
محرر الشيك .

- قيام شخص ما بوضع أي علامة علي الشيك
للإضرار بالساحب وهذه العوامل كلها تؤدي إلي التخوف
الشديد من استعمال الشيكات علي الرغم من كونها ضرورة
للمعاملات القندية بين الأفراد والمؤسسات .

- وما يذكر في هذا المجال أنه عندما حاول المشرع
معالجة قضية الشيك في القانون الجديد بالمادة سالفة الذكر
والتي تنص علي أن يعاقب بالحبس وبغرامة لا تقل عن
خمس مئة ألف جنيه أو إحدى هاتين العقوبتين ... إلخ لم
ينته لأمرين هامين هما :

الأول : أنه جعل العقوبة عند إصدار شيك بدون رصيد
عقوبة جوازية للقاضي إما بالحبس وإما بالغرامة .

الثاني : إسقاط المشرع الدعوي العمومية في حالة
تصالح الجاني مع المجني عليه عند أداء قيمة الشيك قبل
صدور الحكم وهو ما يعتبر إهداراً للقيمة الحقيقية للشيك
والقضاء علي وظيفته تماماً كأداة وفاء .

٤ - معاقبة المستفيد من الشيك :

من المواد المثيرة للجدل المادة ٥٣٥ والتي تنص علي

إلى حدوث خسائر تقدر بـ ٢٠ مليار جنيه علي البنوك
وعلي الأشخاص علي السواء .

٦ - صدور قانون الشيك الجديد سيؤدي بدوره إلي
تخريب الاقتصاد المصري حيث أن طول الإجراءات
القضائية الطويلة لإلزام المدين بالوفاء بما لديه من ديون
بالنسبة للمبائلات والمعدات الإذنية أدى إلي التوسع
وبصورة كبيرة في استخدام الشيك كأداة ائتمان بالإضافة
إلي كونه أداة وفاء وهذا أدى إلي التيسير علي المنتجين
والموزعين في ترويج السلع بالأجل سواء علي مستوى
الأفراد أو المؤسسات ، كما جري العرف أن يتقدم التجار
وأصحاب المصانع إلي البنوك بهذه الشيكات للحصول علي
ثالث قيمتها نقداً لتمويل عمليات الإنتاج والتجارة معا ومن
هذا كانت تتم الدورة الاقتصادية والتعامل بما يعادل
مليارات الجنيهات سنوياً .

وكان لوجود عقوبات شديدة لمحرر هذه الشيكات جدية
في الالتزام بالسداد وهذا لا يمنع وجود بعض التجاوزات
القليلة ويصدر هذا القانون تم رفع الحماية عن العديد من
المليارات من الديون المضمونة بالشيكات القديمة سواء
للبنوك أو للتجار وخاصة البنوك الوطنية التي قامت
بإقراض العديد من رجال الأعمال بلا ضمانات سوي
الشيكات الائتمانية .

١ - كان من الضروري بداية قبل صدور هذا القانون
القيام بدراسة أمنية للأسواق وحجم التعاملات بها ومدى
تأثير صدور القانون علي هذه التعاملات السائدة مع
إعطاء أو منح فترة انتقالية طويلة مع إيجاد حل بديل
للتعامل بأوراق مصرفية بديلة حتي يتم تفادي هذا
الارتباك بالأسواق .

٢ - المطالبة بأن تكون هناك نصوص واضحة لا
تحتمل تأويلات أو تفسيرات اجتهادية مع إعطاء القاضي
السلطة الكافية في أن تكون للشيك قدسيته وهيبته
واحترامه لدي المتعاملين به علي اعتبار أن الشيك وسيلة
للدفع وهو الهدف الأساسي وليس للضمان وهذه هي
وظيفته الأساسية .

٣ - المطالبة بصدر مذكر تفسيرية توضح كيفية
تطبيق نص المادة ٣٣٧ من قانون العقوبات ومتي سيتم
الإلغاء فعلياً حتي يتم القضاء علي هذا الاختلاط الوارد
بشأنها ومن الضروري أن يري المشرع حلاً لمشاكل
الشيكات القائمة حتي الآن .

٤ - من الضروري إيجاد سبل واضحة وحازمة
لحماية الاقتصاد المصري وحماية الأموال الكبيرة التي تم
التعامل بها قبل صدور قانون الشيك ، وكيف يمكن
للبنوك وللأفراد تسجيل الملايين من الشيكات في الشهر
العقاري حيث أن هذا أمر يصعب تنفيذه .

شركة مصر / إيران للغزل والنسيج

(هيراتكس)

شركة مشتركة بين مصر وإيران

أنشئت في ظل قانون إستثمار المال العربي والأجنبي
رقم ٤٣ / ١٩٧٤ والقوانين المعدلة له
* ويبلغ رأس المال المدفوع حالياً ٥٤,٢٥٠ مليون جنيه

منها :

٥١٪ حصة الجانب المصري ويمثلها :

- شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج
- شركة مصر للغزل والنسيج الرفيع بكفر الدوار
- بنك الاستثمار القومي

٤٩٪ حصة الجانب الإيراني ويمثلها :

- المؤسسة الإيرانية للتنمية والتجديد الصناعي « إيدرو »
- * النشاط الرئيسي : إنتاج وتسويق غزل القطن والقطن المخلوط من
نمرة ٤ إلى نمرة ١٠٠ إنجليزي
- * الاستثمارات : بلغت الاستثمارات في الشركة حوالى ١٠٠ مليون جنيه
- * الانتاج السنوى ١٢٠٠٠ طن من مختلف خيوط الغزل الحلقي
والمفتوح منها ٥٠٠٠ طن تصدير تحقق ما يقرب من ٢٧ مليون
دولار في أسواق أمريكا وكندا واليابان وتايوان وتركيا
وإيران ودول شمال أفريقيا ودول السوق الأوروبية المشتركة
والدول الإسكندنافية

* العمالة والأجور يبلغ عدد العاملين ٣٨٠٠ عامل منها ١٠٣٢ عاملة والباقي
من الذكور وتبلغ أجورهم السنوية ما يقرب من ٨ مليون جنيه

الشركة القابضة للغزل والنسيج والملابس

TEXTILE INDUSTRIES HOLDING CO.

ش الطاهر - عابدين - القاهرة - ت: ٣٩٠٥١٥٣ - ٣٩٠٦٩٤٣ (٠٢) فاكس: ٣٩٠٢٣٣٥ (٠٢)
El-taher St., Abdin, Cairo, Tel.: (02) 3905153 - 3906943 Fax.: (02) 3903235

شركات الغزل والنسيج والملابس

• شركات القاهرة

شركة مصر لصناعة معدات الغزل والنسيج والملابس، كود حلوان « MISR CO. FOR MANUFACTURING OF TEXTILE EQUIPMENT "KARD HELWAN" كمر الطلو/حلوان ت: ٥٥٢١٠٨٥، ٥٥٢١٠٨٤ ص ب ٩ كمر الطلو/حلوان ٥٥٢١٠٨٥ FAX: 5563711 كسادو ماكينات الكرد، مكوك، ذراع لغاش، كود

شركة مصر / حلوان للغزل والنسيج MISR/HELWAN SPINNING & WEAVING CO. الإدارة والصانع، كمر الطلو / حلوان ت: ٥٥٢١١٦٤ / ٥٥٢١١٦٤ ص ب ١٩ حلوان FAX: 5562718 غزل ونسج وتجهيز الأقمشة القطنية والخطوة، ملابس جاهزة

شركة القاهرة للصباغة والتجهيز CAIRO DYEING & FINISHING CO. المركز الرئيسي، طريق ١٥ مايو / شبرا الخيمة ت: ٢٢٠١١٩٢ / ٢٢٠١١٩٢ ص ب ١٧٨ القاهرة FAX: 2201257 تجهيز الخطوط والأقمشة القطنية والخطوة

• شركات الوجه البحري والقبلي

الشركة الشرقية للغزل والنسيج بالزقازيق (شارقا تيس) EL SHARQIYA SPINNING & WEAVING CO. ZAGAZIG "SHARQATEX" الصانع، الزقازيق طريق شربو ت: ٣٢٢٤٧٢٤ / ٣٢٢٤٧٢٤ ص ب ٩٩ FAX: 322472 غزل ونسج وتجهيز المنتجات القطنية والصوفية والخطوة

شركة الدلتا للغزل والنسيج (دلتا تيس) DELTA SPINNING & WEAVING CO. "DELTA TEX" ت: ٣٣٤٢٩١ / ٣٣٤٢٩١ ص ب ٩٩ طنطا FAX: 334291 غزل نطن، اقمشة لطنية وإبرية، طبخ حياطة، ملابس جاهزة

شركة الدقهلية للغزل والنسيج (دها تيس) DAKAHLIYA SPINNING & WEAVING CO. "DAKAHLETEX" بسندوب، المنصورة، ص ب ٢٢ المنصورة FAX: 345835 ٣٣٢٠٧٠، ٣٣٢٠٧٠ غزل النطن والخطوة، ملابس جاهزة، منتجات الزيكو

شركة دمياط للغزل والنسيج (دمياتيس) DAMIETTA SPINNING & WEAVING CO. "DAMIETEX" المركز الرئيسي والصانع، ٢ ص ب زفتى زفتى ت: ٣٢٤٢٨٦ / ٣٢٤٢٨٦ ص ب ٩٩ FAX: 324286 غزل نطن، منسوجات لطنية، ملابس جاهزة، محركات

الشركة العربية للسجاد والفرشوات بدمههور ARAB CARPET & UPHOLSTERY CO. DAMANHOUR ت: ٣٤٩٧٣٠ / ٣٤٩٧٣٠ ص ب ٩٩ FAX: 349978 صناعة السجاد والفرشوات والخطوط الجلبانكي كورنات

شركة مصر للغزل والنسيج بالحلة الكبرى MISR SPINNING & WEAVING CO. MEHALLA EL KOBRA المركز الرئيسي والصانع، شملت حرب، الحلة الكبرى ت: ٢٢٢٠٣٥ / ٢٢٢٠٣٥ ص ب ٩٩ FAX: 2227333 غزل ونسج وتجهيز الأقمشة القطنية والصوفية والخطوة، بطاش، القطن الطير، ملابس جاهزة

شركة مصر لتحرير الصناعات (مصرليون) SOCIETE MISR POUR LA RAYONNE " MISRAYON " الإدارة والصانع، كمر الطلو ت: ٤٠١٢٥٣١ / ٤٠١٢٥٣١ ص ب ٩٩ FAX: 4012531 إنتاج الخطوط الصناعاتية والزيكو لفسفور غزلان وعادة، هيلك، صيدو بلايستير عادة، إنتاج اقمشة صناعية

• شركات تصدير الأقطان

شركة القاهرة للأقطان CAIRO COTTON CO. ١٢ ص ب صمد، مملكت صمد، الإسكندرية ت: ٨٠١٩٧٥ / ٨٠١٩٧٥ ص ب ٩٩ FAX: 4809975 تجارة الأقطان والتصدير إلى الخارج

• شركات حليج الأقطان

شركة الدلتا لحليج الأقطان DELTA COTTON GINNING CO. ١٩ الجمهورية، القاهرة ت: ٣٩١٠٩٢ / ٣٩١٠٩٢ ص ب ٩٩ FAX: 3905853

• شركات الاسكندرية

الشركة الشرقية للكتان والأقطان (اورلنتكس) ORIENT LINEN & COTTON CO. " ORLINTEX " طريق مصطلق كامل، الرأس السوداء، اسكندرية ت: ٥٣٣٥١٩ / ٥٣٣٥١٩ ص ب ٩٩ FAX: 5336936 غزل القطن والقطن والمنسوجات القطنية والخطوة

• شركات سلع استهلاكية

الشركة المتحدة لتجارة المنسوجات والاسلع ١٤ درب سمادة، الأهر، القاهرة ت: ٥١٠١١٨ / ٥١٠١١٨ ص ب ٩٩ FAX: 5118142 تجارة المنسوجات والاسلع الاستهلاكية بالجملة

شركة بيوت الأزياء الراقية AL-RAKIA CO. المركز الرئيسي، ٥ ش مملكت حرب، القاهرة ت: ٣٩٣١٥٠ / ٣٩٣١٥٠ ص ب ٩٩ FAX: 3931500 بيع السلع الاستهلاكية والمعمدة

شركة بيع الصنوعات المصرية SELING EGYPTIAN PRODUCTS CO. ٥ ش الباب البحري، الأزقية، القاهرة ت: ٩٠١٩٢٤ / ٩٠١٩٢٤ ص ب ٩٩ FAX: 931884 بيع السلع الاستهلاكية والمعمدة

الشركة العربية لتجارة المنسوجات بالجملة الإسكندرية AL-ARABIA CO. ت: ٨٠١٩٧٥ / ٨٠١٩٧٥ ص ب ٩٩ FAX: 5720945 تجارة المنسوجات والاسلع الاستهلاكية بالجملة